

Filozofická fakulta Univerzity Palackého v Olomouci
Katedra žurnalistiky

Kulturní spotřeba a sociální distinkce

Cultural Consumption and Social Distinction

Magisterská diplomová práce

Bc. Štěpánka Gottwaldová

Vedoucí práce: Mgr. Pavel Zahrádka, Ph.D.

Olomouc 2011

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou práci vypracovala samostatně a všechny zdroje, které jsem při tvorbě využila, jsem uvedla v seznamu literatury. Diplomová práce čítá 149 804 znaků (včetně mezer a poznámek pod čarou).

V Olomouci dne 11. 5. 2011

Štěpánka Gottwaldová

Poděkování

Děkuji Mgr. Pavlu Zahradkovi, Ph. D. za odborné vedení mé práce, cenné rady a připomínky a své rodině za podporu, kterou mi při jejím psaní poskytla.

Abstrakt

Magisterská diplomová práce se zabývá vztahem kulturní spotřeby a sociální distinkce, zachycuje vývoj bádání v této oblasti a mapuje teorie Maxe Webera, Thorsteina Veblena, Pierra Bourdieuho a Richarda A. Petersona, jež pracují s kulturou jako významným diferenciacním prvkem společnosti. Těžištěm práce je interpretace konceptů okázalé zahálky a spotřeby autora Thorsteina Veblena a distinkce prostřednictvím vkusového soudu autora Pierra Bourdieuho. Diplomová práce prokazuje blízkou příbuznost děl Maxe Webera, Thorsteina Veblena a Pierra Bourdieuho v pojetí vztahu společenské stratifikace a kulturní spotřeby. Kulturní spotřeba je chápána jako statusotvorný prvek a hraje významnou distinktivní roli ve společnosti. Jednotlivé společenské třídy se vyznačují specifickým typem kulturní spotřeby. Protože důraz je kladen na způsob spotřeby, představené teorie obstojí před kritikou vznesenou Richardem A. Petersonem v souvislosti s jeho tezí *omnivore-to-univore*.

Klíčová slova: kulturní spotřeba – třída – sociální distinkce – Veblen – Bourdieu – Weber – Peterson – status – okázalá spotřeba – kulturní kapitál – vkus – statusová skupina – všekonzumentství

Abstract

The diploma thesis is concerned with the relationship between cultural consumption and social distinction; it explores the development of research in this field and conducts a survey of theories made by Max Weber, Thorstein Veblen, Pierre Bourdieu and Richard A. Peterson, in which the culture is treated as an important constituent of society differentiation. It focuses mainly on Thorstein Veblen and his concept of conspicuous consumption and on Pierre Bourdieu and his distinction made by judgement of taste. The thesis proves close relations of the works of Max Weber, Thorstein Veblen and Pierre Bourdieu. These works are interrelated with respect to the conception of the relationship between social stratification and cultural consumption. The cultural consumption is perceived as a producer of a social status and as a bearer of a distinguishing role in the society. Each of the social classes is characterized by a specific type of cultural consumption. Because the consumption practices are emphasized, these theories stand the critique raised by Richard A. Peterson within his omnivore-to-univore thesis.

Key words: cultural consumption – social class – social distinction – Veblen – Bourdieu – Weber – Peterson – status – conspicuous consumption – cultural capital – taste – status group - omnivorousness

Obsah

Úvod: kultura ve vědách o společnosti	4
Karel Marx a Max Weber: ekonomický determinismus versus statusová skupina.....	10
Ekonomický determinismus Karla Marxe	11
Statusová skupina Maxe Webera	13
Thorstein Veblen: okázalá zahálka a okázalá spotřeba.....	17
Okázalá zahálka (<i>conspicuous leisure</i>).....	20
Okázalá spotřeba (<i>conspicuous consumption</i>)	21
Vkusová kritéria.....	23
Pierre Bourdieu: distinkce prostřednictvím sociálně naučeného vkusu.....	28
Sociální prostor a třída.....	30
Kulturní kapitál	34
Diferenciace na základě vkusového soudu	39
Richard A. Peterson: od všekonzumentů k vyhraněným (<i>Omnivore-to-univore</i>).....	48
Kulturní individualizace v postmoderní společnosti.....	54
Závěr	57
Použitá literatura	62
Seznam schémat.....	68

Úvod: kultura ve vědách o společnosti

S přelomem 70. a 80. let se ve společenských vědách začíná mluvit o tzv. kulturním obratu, respektive o kulturních obratech. Dlouhou dobu se zdálo, že českému odbornému prostředí se tendence zabývat se vztahem kultury a společnosti vyhýbá. V posledních několika letech se dá vysledovat snaha tuto mezeru zaplnit. Na jedné straně je to snaha etablovat kulturní studia (*cultural studies*) jako akademický obor, kterou vyvíjí Katedra žurnalistiky Filozofické fakulty Univerzity Palackého v Olomouci, na straně druhé je to česká sociologie, která se výzkumu kultury začíná výrazněji věnovat v oblasti sociologie kultury, sociologie životního způsobu a v rámci studia sociální stratifikace.

Klíčovým pojmem v sociálních vědách se tak stala kultura. Definovat tento pojem je ale velmi těžké, s nadsázkou lze říci, že co autor, to definice. Nepřeberné množství jednotlivých definic pojmu kultura, z nichž některé se vzájemně vylučují, jiné jsou si blízké, představili ve své práci *Kritický nástin systémů a definic kultury* Kroeber a Kluckhohn (Kroeber, Kluckhohn 1969). Žádná jednotná definice, která by byla univerzálně platná, ale dodnes neexistuje. Můžeme říci jen tolik, že se „v dějinách rozsah toho, co se za kulturu považuje, neustále rozšiřoval, aniž by užší vymezení ztratila svůj význam“ (Bayer 2007: 10).

V předkládané práci chápu kulturu jako dimenzi sociálního světa. Vycházím při tom z Müller- Funka, který hovoří o třech základních úrovních chápání pojmu kultura.¹ Než přejdu k úrovni, s níž konkrétně pracuji, stručně shrnu další dvě, tj. první a třetí. První úroveň představuje chápání kultury jako sektoru umění, jehož součástí jsou i způsoby produkce a reprodukce umění. Na třetí úrovni je kultura pojímána celostně, jako reprezentant celku určité společnosti. V tomto smyslu hovoříme například o antické kultuře starověkého Řecka, zahrnující do ní současně její produkty (např. architekturu) i hodnotový systém (např. demokracii).

¹ Vycházím zde z přednášky, kterou Müller-Funk přednesl na Univerzitě Palackého v Olomouci 29. 9. 2009 v rámci kurzu Kulturní studia stejnojmenného oboru vedeného dr. Zahrádkou, v konkrétních citacích pak z Bayerova shrnutí Müller-Funkova tříúrovňového pojetí kultury ve studii mapující sociologické přístupy ke studiu kultury (Bayer 2007: 10-11).

Na druhé úrovni jde o kulturní dimenzi sociálního světa: „v každé oblasti lidské činnosti existují formy prezentace, rituály, postupy, které mají symbolický charakter, formální charakter. Tato jejich stránka může být a často je i označena jako kultura. Bezesporu sem patří i životní způsob (např. kultura jídla, oblékání), ale i takové oblasti, jako je např. politická kultura. Tato úroveň je pro zkoumání kultury v rámci určité společnosti nejdůležitější, protože jednak rozšiřuje kulturu o neumělecké oblasti produkce, jednak zde jde o kulturní formování každodenního světa“ (Bayer 2007: 10–11). Kultura je v tomto případě konceptualizována v kontextu každodennosti a způsobu života.

Domnívám se, že tímto způsobem kulturu nazírají i kulturní studia, minimálně ve svém původním záměru deklarují zájem zabývat se vztahem kultury a společnosti.² Kultura je chápána jako strukturující prvek společnosti, který odkazuje k celkovému způsobu života, utváří jej a proměňuje (Balon 2004: 59). Stuart Hall v tomto smyslu definuje kulturu jako: „významy a hodnoty, jež se vyskytují mezi rozdílnými sociálními skupinami a třídami, a to na základě jejich daných historických podmínek a vztahů, jejichž prostřednictvím se ‚vyrovnávají‘ s podmínkami existence a reagují na ně; a jako žité tradice a praktiky, pomocí nichž tato ‚porozumění‘ vyjadřují a jejichž jsou součástí“ (Hall 1981: 63).³

Kultura je na všech třech úrovních diferencující (viz různorodé národní kultury, různorodá umění) a mne v této práci zajímá diferencující vlastnost kultury v sociální struktuře společnosti. Rozlišovací atribut kultury je vždy zároveň latentně diskriminující, protože na všech úrovních dělí subjekty na dvě skupiny: na ty, kteří danou kulturu mají, a na ty, kteří ji nemají. Zároveň je pojem kultury téměř vždy imanentně spojen s hodnocením (evropská kultura vs. domorodé kultury v období kolonialismu, vysoká kultura vs. nízká kultura). Kultura, která je označena jako legitimní, se stává zdrojem moci pro její držitele, proto je analýza kultury v oblasti kulturních studií vždy spojena s analýzou forem moci v kultuře obsažených (srov. Bayer 2007: 12).

Ačkoliv autoři, jejichž teorie předkládaná práce interpretuje, představují především odborníky z oblasti sociologie, jsem přesvědčena, že svým kolegům

² Tento původní záměr kulturních studií je vlastní především jejich britské variantě.

³ Přel. Š. G., pův. text: „the meaning and values which arise among distinctive social groups and classes, on the basis of their given historical conditions of existence; and as the lived traditions and practices through which those „understandings“ are expressed and in which they are embodied.“

z kulturních studií vždy měli a stále mají co říci. Je to jednak téma vztahu kultury, respektive kulturní spotřeby, a společnosti, které je spojuje, a dále metodologie, kterou si interdisciplinární kulturní studia ze sociologie vypůjčují. Zejména dílo Pierra Bourdieho ukazuje, „jak tenká je hranice mezi sociologií a kulturními studií“ (McRobbie 2006: 13). Jeho pojmy kulturní kapitál, habitus nebo symbolické násilí v kulturních studiích přímo zdomácněly. Zejména četba první části *Distinkce*, v níž autor pojednává o tom, která umělecká díla a jak recipují členové jednotlivých sociálních tříd, nás zavede do oblasti ne nepodobné jedné větvi kulturních studií, a sice *audience studies*.⁴

Pojem kulturní spotřeba v názvu mé práce odkazuje k tomu, že „kulturu“ je v teoriích a výzkumech zabývajících se kulturními aspekty sociální stratifikace třeba blíže specifikovat a operacionalizovat. Kulturní artefakty, jejichž spotřeba je sledována, tvoří dva základní okruhy. Prvním jsou umělecké artefakty všech uměleckých žánrů, jež jsou svými konzumenty vlastněny (například obraz v domácnosti, kniha básní) nebo artefakty a žánry konzumované mimo vlastní domácnost v galeriích, muzeích, divadlech, kinech, koncertních sálech atd. Druhým jsou předměty každodenní spotřeby, zejména z oblasti bydlení, vaření, oblékání a z oblasti volnočasových aktivit. Všechny tyto kulturní statky mají schopnost nabývat symbolické povahy, tj. fungovat jako statusotvorné prvky. Nejde však pouze o to, které předměty jsou spotřebovávány, ale také – či lépe řečeno především – o to, jak jsou spotřebovávány. Proto je nutné sledovat způsoby zacházení s těmito artefakty, což lze vysledovat například z toho, jak o nich jejich konzumenti mluví, co na nich upřednostňují a proč, nebo ze způsobů chování v různých situacích společenského charakteru (například v restauraci při jednání s číšníkem).

Cílem mé diplomové práce je zmapovat vývoj bádání o tématu vztahu kultury a společnosti, konkrétně o kulturní spotřebě jako aspektu sociální stratifikace. Dále diskutovat jednotlivé teoretické přístupy ke vztahu sociální stratifikace a kultury, vzájemně je porovnat, s dílčím cílem identifikovat přednosti a slabá místa jednotlivých přístupů. Zajímají mě otázky: Jakou roli hraje kulturní spotřeba v sociální stratifikaci společnosti? V jakém vzájemném vztahu jsou

⁴ Více o sociologických kořenech kulturních studií viz kniha sestavená Timem Edwardsem *Kulturní teorie: Klasické a současné přístupy* (Edwards 2010).

kulturní prvky stratifikace a ekonomické prvky stratifikace? Jakým způsobem se jednotlivé třídy v kulturní spotřebě liší a proč? V jakém vztahu jsou teorie jednotlivých autorů, vychází jeden z druhého, souhlasí spolu nebo se vůči sobě kriticky vymezují? Uchovávají si tyto teorie platnost i dnes?

Vzhledem k teoretickému charakteru práce a jejím cílům je zvolenou metodou studium, komparace a kritická reflexe primárních zdrojů – teoretických prací zabývajících se kulturní spotřebou a výzkumných studií testujících vztah spotřeby a sociální stratifikace.

Přehled vývoje studia vztahu kultury a společnosti ve stratifikačních teoriích začnu u Karla Marxe a jeho ekonomického determinismu v třídním pojetí společnosti, vůči kterému se podle mého názoru teorie dalších v práci představovaných autorů, které věnují pozornost kulturní dimenzi sociální stratifikace, minimálně implicitně vymezují. Hlavním pramenem Marxovy teorie tříd je pro mě *Komunistický manifest* (Marx – Engels 1973) a dále texty, které jsem z rozsáhlého Marxova díla vybrala na základě odkazů v sekundární literatuře, jsou to *Osmnáctý brumaire Ludvíka Bonaparta* (Marx 1978) a „Německá ideologie“ (Marx – Engels 1958).

V první kapitole spolu s Marxem pojednám o Maxí Weberovi, teoretikovi, který s jeho pojetím kriticky polemizoval. Hlavním předmětem rozboru je v této souvislosti text „Třídy, stavy, strany“ (Weber 1967), v němž Weber představuje tři složky stratifikace společnosti. Středem mého zájmu zde je složka stavů, respektive statusových skupin, při jejímž vymezování Weber pracuje s kulturními aspekty.

Pojednání o statusových skupinách představuje úvod k dalším pracím z oblasti studia vztahu kulturní spotřeby a společnosti a její stratifikace. Je tomu tak proto, že Weberova teorie zůstala spíše v rovině nástinu. Autorem, který se již naší problematice věnuje podrobněji, je Thorstein Veblen, činí tak ve svém díle *Teorie zahálčivé třídy* (Veblen 1999). Z této práce rozeberu detailně dva koncepty, koncept okázalé zahálky a okázalé spotřeby, které pracují se statusotvornou funkcí kulturní spotřeby.

Hlavní část mé práce tvoří interpretace díla Pierra Bourdieuho v oblasti bádání o sociální struktuře společnosti s důrazem na pojmy sociální prostor, kulturní kapitál a problematiku distinkce prostřednictvím vkusu. Hlavním pramenem pro zpracování kapitoly o Bourdieum je jeho dílo *Distinction: A Social*

*Critique of the Judgement of Taste*⁵ (Bourdieu 1984) a dále jeho text věnující se teorii kapitálů „The Forms of Capital“ (Bourdieu 1986), doplňujícími primárními zdroji jsou do češtiny přeložené Bourdieho texty „Sociální prostor a symbolická moc“ (Bourdieu 1995) a zejména první kapitola z knihy *Teorie jednání* nazvaná „Prostor společenský a prostor symbolický“ (Bourdieu 1998). Zároveň provedu komparaci Bourdieho s Marxem, Weberem a Veblenem a identifikuji a zhodnotím rozdíly a shody mezi jejich teoriemi.

V další kapitole se budu věnovat kritice Bourdieho (a potažmo i Weberovy a Veblenovy) teorie z pera Richarda A. Petersona v rámci představení jeho teorie všekonzumentství a vyhraněnosti na základě jeho studií „Understanding Audience Segmentation: From Elite and Mass to Omnivore and Univore“ (Peterson 1992) a „Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore“ (Peterson – Kern 1996). Za pomoci interpretace studie Douglase B. Holta „Does Cultural Capital Structure American Consumption?“ (Holt 1998) tuto kritiku následně srovnám s teorií Bourdieho a pokusím se ji zpochybnit.

Poslední kapitola krátce naznačí postmoderní kritiku korelace kulturní hierarchie a sociální stratifikace. Závěrem shrnu výsledky a zhodnotím průběh své práce a navrhu její možné pokračování, případně poukážu na otázky, které z nějakého důvodu zůstaly nezodpovězeny.

Zdroje sekundární literatury k tématu jsem našla zejména v zahraničí, inspirativní pro mě byly zejména při práci na kapitole věnující se Bourdieumu. Za velmi přínosnou považuji zejména knihu Davida Swartze *Culture & Power* (Swartz 1997), která nově reflektuje sociologické dílo Pierra Bourdieho se zvláštním důrazem na vztah kultury a moci. O něco málo starší statí mapující Bourdieho dílo je Jenkinsova práce jednoduše nazvaná *Pierre Bourdieu* (Jenkins 2002). Další sekundární zdroje k jednotlivým autorům pak nalezneme především v řadách odborných článků publikovaných zejména v *American Sociological Review*, *American Journal of Sociology* a *European Journal of Sociology*.

Česká odborná literatura pokrývá dané téma spíše učebnicovými texty (Kubátová 2010, Šanderová 2009, Šanderová 2000). Zatím jediným novodobým autorem, který výsledky svého studia a zejména pak výzkumu diferenciací vkusu a spotřeby v českém prostředí publikoval, je Jiří Šafr (Šafr 2007, 2008).

⁵ Dále v textu označované zkráceně jako *Distinkce*.

Teoretické názory Marxe a Webera jsou pravidelně interpretovány v publikacích, které shrnují sociologické myšlení, konkrétní pojednání o jejich teorii tříd nalezneme například u Katrňáka (Katrňák 2005), naopak Veblenovi není v českém prostředí detailní pozornost věnována téměř žádná. Myšlení Bourdieuho částečně odkrývá zejména Miloslav Petrušek v rámci doslovů česky vydaných Bourdieuho knih, Miroslav Dopita (Dopita 2007) ve svém shrnutí reflexe Bourdieuho sociologie praxe v českém prostředí a Pavel Zahrádka (Zahrádka 2009), který s jeho teorií pracuje v rámci zkoumání pojmového rozlišení umění na vysoké a populární. Velmi často je s Bourdieuho teorií pracováno v oblasti sociologie výchovy a vzdělávání.

Z ryze teoretického hlediska se v českém odborném prostředí vztahu kulturní spotřeby a stratifikace společnosti uceleně žádná práce nevěnuje, proto se domnívám, že předkládaná diplomová práce bude přínosem.

Karel Marx a Max Weber: ekonomický determinismus versus statusová skupina

V následujícím textu se budeme pohybovat v oblasti studia stratifikace společnosti, a konkrétně se pak budeme zabývat třídními teoriemi společnosti.⁶ V rámci těchto teorií tvoří celek společnosti a její strukturu jednotlivé společenské třídy, které si ve svém postavení nejsou rovné. Příčinou těchto nerovností jsou rozdíly ve vlastnictví a distribuci vzácných statků, materiální i nemateriální povahy. Jednotliví autoři se však liší v tom, který statek považují v tomto směru za klíčový. Ačkoliv se v této práci zaměřuji na nerovnosti, respektive distinkce, v oblasti spotřeby kulturních statků, nevyhnu se také zejména nerovnostem v oblasti ekonomické. Pojednávání autoři totiž ve svých teoriích obojí propojují.

V této kapitole se zaměřím na dva z „klasiků“ v oblasti teorie stratifikace společnosti, Karla Marxe a Maxe Webera, a jejich pojetí společenské stratifikace. Přestože by se mohlo zdát, že Karel Marx jako představitel ekonomického determinismu s rozvrstvením společnosti na „kulturním“ základě nesouvisí, opak je pravdou. Autoři, které dále v textu označím jako představitele kulturalistického přístupu v třídní analýze společnosti, se vůči ekonomickému determinismu přinejmenším implicitně vymezují. Max Weber je přitom prvním z celé jejich řady.

⁶ V práci se budeme zabývat západní společností, tj. euroamerickou.

Ekonomický determinismus Karla Marxe

Ačkoliv je pojem třída⁷ nejčastěji spojován právě s marxistickou teorií společnosti, Karel Marx konkrétní definici tohoto pojmu, přestože hraje klíčovou roli v jeho teorii sociální změny, nepodává. Správné vyabstrahování významu pojmu společenská třída z rozsáhlého Marxova díla tak představuje první problém. Druhým problémem, na který upozorňuje Bendix a Lipset, je fakt, že v případě Marxova díla nejde o klasickou hodnotově neutrální teorii, ale o teorii sloužící jako nástroj politické akce. Z toho důvodu byl Marx (společně s Engelsem) nucen představovat své myšlenky ve vyhrocených formulacích (Bendix – Lipset 1967). Typickým příkladem jsou formulace *Komunistického manifestu*, který v koncentrované podobě úzce propojuje teorii tříd a teorii sociální změny a který bývá v souvislosti s interpretací Marxova (a Engelsova) díla citován. Do třetice považuji za problém to, že pojem třída nevyužívá Marx v rámci svého rozsáhlého díla pouze analyticky, jako v případě *Komunistického manifestu*, ale také deskriptivně v rámci popisu jednotlivých historických etap (srov. Katrňák 2005: 17–18, Ollman 1968). Pro potřeby této práce je stěžejní analytický koncept třídy, jenž odkrývá strukturální základy třídních nerovností.

Podle Marxe s Engelsem se postupem historického vývoje ve společnosti proti sobě vydělují pouze dvě třídy: „Celá společnost počíná se dělit čím dál více ve dva veliké nepřátelské tábory, ve dvě velké, přímo proti sobě stojící třídy: měšťáctvo a proletář“ (Marx – Engels 1973: 61-62). Ačkoliv na dvě základní skupiny (vykořisťovatelů a vykořisťovaných, vládnoucích a ovládaných, utlačovaných a utlačovaných) lze dělit společnost i v historických epochách předcházejících kapitalismu, starověké (otrokářské) a feudální, podle Marxe je v těchto obdobích společnost rozrůzněna více než v období kapitalistickém (Marx – Engels 1973). Rozlišení společnosti na dvě hlavní třídy se zakládá na

⁷ Slovo třída pochází původně z latinského slova *classis*. Ve starověkém Římě označovalo ekonomickou a politickou diferenciaci římských občanů. V osmnáctém století jsou političtí myslitelé a aktivisté, filozofové a sociálněvědní badatelé inspirováni klasifikačními schémata, s nimiž v té době začínají pracovat biologové a geologové. Aby zmapovali nerovnosti, související s rozšiřujícím se trhem práce, začínají populace klasifikovat do sociálních tříd. V době průmyslové revoluce jsou již třídní nerovnosti nedílnou součástí politického (a veřejného) diskurzu (Scott 1996).

rozdílu ve vlastnictví výrobních prostředků. Na jedné straně stojí ti, kteří výrobní prostředky mají (v moderní společnosti kapitalisté), zatímco na druhé straně jsou ti, již žádnými výrobními prostředky nedisponují a vlastní jen svou pracovní sílu (dělníci), kterou, pokud se chtějí uživit, musejí prodat za mzdu vlastníkům výrobních prostředků.⁸

Třída vlastníků ovládá třídu nemajetných a vykořisťuje je – zjednodušeně řečeno – tím, že jim za jejich práci neplatí tolik, kolik by si zasloužili.⁹ Moc kapitalistů nad dělníky ale nespočívá jen v materiální nadvládě, nýbrž také v nemateriální, která je od materiální přímo odvislá: „Myšlenky vládnoucí třídy jsou v každé epoše vládnoucími myšlenkami, tj. třída, která je vládnoucí materiální silou společnosti, je zároveň její vládnoucí duchovní silou. Protože vládnoucí třída má k dispozici prostředky materiální produkce, disponuje zároveň prostředky duchovní produkce, takže si tím zároveň zpravidla podřizuje myšlenky těch, kterým chybějí prostředky duchovní produkce. Vládnoucí myšlenky nejsou nic jiného než ideový výraz vládnoucích materiálních vztahů, jsou to vládnoucí materiální vztahy pojaté jako myšlenky“ (Marx – Engels 1958: 59–60; srov. Hubík 1999: 26).

Ekonomické podmínky, v kterých jedinec žije, jsou tedy tím, co určuje způsob jeho života, jednání a uvažování. Skupina lidí, kteří jsou ve stejném postavení v rámci výrobního procesu, žijí ve stejných ekonomických podmínkách, ale ještě podle Marxe není reálnou třídou, ale tzv. třídou o sobě. Reálnou je až Marxova třída pro sebe, která je právě na základě společných životních podmínek mobilizována stejnými zájmy a cíli. „Pokud milióny rodin žijí v hospodářských existenčních podmínkách, které odlišují jejich způsob života, jejich zájmy a jejich vzdělání od životního způsobu, zájmů a vzdělání druhých tříd a stavějí je nepřátelsky proti nim, tvoří třídu. Pokud existuje mezi parcelovými rolníky jen místní souvislost, pokud totožnost jejich zájmů neplodí mezi nimi společenství, národní spojení a politickou organizaci, netvoří třídu“ (Marx 1978: 266–267). Cíl

⁸ Výrobní prostředky mohou být různé: v minulosti to byla především půda, dnes je to zejména ekonomický kapitál.

⁹ Tato věta odkazuje k Marxově teorii hodnoty a nadhodnoty. Část hodnoty práce dělníka si přivlastňuje jeho zaměstnavatel. Nadhodnota vzniká jako rozdíl mezi cenou, za kterou je výrobek prodáván, a mzdou, kterou dělník dostane vyplacenu za jeho výrobu (Katrňák 2005: 16).

uvědomělé třídy podřízených je pak podle Marxe jediný: vzepřít se nadvládě vlastníků výrobních prostředků a změnit své životní, tj. ekonomické, podmínky.¹⁰

Pro svůj ekonomický redukcionismus je Marxovo pojetí třídní společnosti jeho následovníky ve studiu společenské stratifikace kritizováno. Při uvažování o struktuře společnosti je třeba uvažovat vedle ekonomického i další faktory, a to zejména faktory kulturní. Přístup, který se v rámci třídních teorií společnosti těmito kulturními faktory zabývá, je označován jako kulturalistický (Šafr 2008). Základní kategorií pro analýzy společnosti je v něm způsob života.

Statusová skupina Maxe Webera

Za prvního představitele, respektive předchůdce, kulturalistického přístupu v třídní teorii společnosti můžeme považovat Maxe Webera, který ve svých úvahách o sociální stratifikaci společnosti rozlišuje tři složky, mezi nimiž existuje vzájemná provázanost. Jsou jimi třídy, statusové skupiny (*Stände*)¹¹ a strany. Na základě příslušnosti k nim se odvozuje moc, kterou jedinec ve společnosti má (Weber 1967). Zatímco třídy jsou definovány ekonomicky a strany pomocí usilování o politickou moc, statusové skupiny jsou určovány na základě charakteru přisuzované společenské cti.

Třídu představuje skupina osob, jež se nacházejí ve stejném tržním postavení. Základní kategorií všech třídních postavení je majetek, respektive protiklad majetnosti a nemajetnosti. Tato dvě základní třídní postavení je možno dále diferencovat v prvním případě podle druhu majetku, v druhém podle typu nabízených služeb. Společným znakem nicméně vždy zůstávají specifické vyhlídky na trhu, které představují společné podmínky osudu jednotlivce (srov. Weber 1967: 68–75, Barbalet 1980: 404–411, Katrňák 2005: 24–25). Na rozdíl od Marxe nevede u Webera třídní situace k třídní organizaci a jeho třída tak není

¹⁰ Zde se dostáváme k třídnímu boji, který je podle Marxe s Engelsem motorem lidských dějin. „Dějiny všech dosavadních společností jsou dějiny třídních bojů“ (Marx – Engels 1973: 61).

¹¹ V českém se překladu Weberovy stati o sociální stratifikaci je využíván pojem stav, Loužek užívá pojmu statusová situace (Loužek 2005). V této práci preferuji pojem statusová skupina, který vychází z anglického překladu Weberova *Stände* jako *status*, respektive *status group*.

třídou reálnou. Weberova třída je třída teoretická, která ale představuje možný základ „pospolného jednání“ (Weber 1967: 68).¹²

Do protikladu k ekonomicky definované teoretické třídě staví Max Weber reálnou statusovou skupinu. Ta představuje skupinu lidí, jejíž společenské postavení je dáno pozitivním nebo negativním sociálním uznáním, hodnocením cti. Tato společenská (ne)vážnost je odvozována od dosaženého stupně vzdělání, vykonávané profese, původu a především způsobu života, kterým se statusová skupina vyjadřuje (Loužek 2005: 109). „Od každého, kdo chce patřit k určitému kruhu [společenské skupině, pozn. Š. G.], se očekává specificky utvářený způsob života“ (Weber 1967: 77). Životní způsob je pak navenek nejvíce patrný ze spotřeby statků kulturní povahy, jako konkrétní příklad uvádí Weber módu: „podřízenost módě vládoucí právě v society je považována [...] za příznak toho, že příslušný člověk si činí nárok na to, aby byl kvalifikován jako džentlmen, a vlivem toho alespoň prima facie rozhoduje o tom, že se s ním tak bude také jednat“ (Weber 1967: 77). Nesmí jít ale o pouhou nápodobu jednání jiných. Příslušnost ke statusovým skupinám pak může, ale nemusí být vázána na třídní zařazení jedince. Ve statusové skupině se tak mohou setkat jedinci stejného i různého třídního postavení, ačkoliv více pravděpodobná je první zmíněná možnost, neboť majetek „přece jen nakonec nabývá s velkou pravidelností také stavovskou kvalifikaci“ (Weber 1967: 76).

Weberovy statusové skupiny jsou relativně uzavřené (mezní případ představují kasty a etnické skupiny) a pro posuny ve statusové hierarchii není příliš mnoho prostoru. Tím, že výdělečné činnosti bývají jako zdroj cti diskvalifikovány, ekonomický třídní postup nevede zároveň k statusovému postupu. I přesto, že se jedinec životnímu stylu dané statusové skupiny přizpůsobí, jeho hodnocení z hlediska cti se nemění, a až teprve jeho potomci, kteří byli od narození socializováni uvnitř vyšší statusové skupiny, se stávají jejími plnohodnotnými členy.

Společnost stratifikovaná statusově je typická pro období relativní technicko-ekonomické stability, třídní stratifikace společnosti naopak převažuje v čase technicko-ekonomických přeměn (Weber 1967: 85). Protože základem kapitalistických společností západní Evropy je neustálá ekonomická změna

¹² Teoretický charakter mají také v jedné z následujících kapitol pojednáván Bourdieho třídy.

a technologický pokrok, jsou – nahlíženo prizmatem Weberovy teorie – společnostmi třídními (Katrňák 2005: 27).

Strany Weber chápe jako uskupení osob, která usilují o moc v politickém smyslu. Jejich cílem je ovlivňovat, mít svůj podíl na panství (politické vládě) nebo ho zcela ovládnout (změnit). Strany tak nejsou přímou součástí stratifikačního systému jako třídy a statusové skupiny, ale tím že mohou zastupovat jejich zájmy, se stratifikačním systémem souvisí. Pro tuto svou charakteristiku zůstávají mimo zájem této práce.

Karel Marx zvláštní diferenciaci na základě kulturní spotřeby neuvažuje, protože ta se u něj přímo odvíjí od materiálních poměrů jedince nebo skupiny. Příčinou společenské stratifikace ve formě tříd je tak pro něj výhradně postavení ve výrobním procesu. Max Weber ekonomické příčiny nevyklučuje, považuje je však pouze za jednu z dimenzí stratifikace. Druhou dimenzi sociální stratifikace tvoří status. Třidu a statusovou skupinu definuje v termínech, které se vzájemně vylučují: v případě třídy dominuje tržní mechanismus, který statusovému rozlišení nepřikládá význam; statusová stratifikace založená na přisuzování prestiže často stigmatizuje ekonomicky výdělečné aktivity; zatímco třída je pouhou ekonomickou situací, status zakládá pospolitost, zatímco šance na majetkový zisk charakterizují třídu, status charakterizují vzorce spotřeby, životní styly a společenská vážnost (Bendix 1974: 153, Barbalet 1980: 411–412). Zároveň ale existuje mezi obojím určitá provázanost, třídní situace může ovlivnit status a naopak, aniž by byly identické. Nejvíce pak k překrývání příslušnosti ke statusové skupině s třídním postavením dochází v moderních společnostech, které postrádají explicitní statusová privilegia typická pro společnosti předmoderní (např. středověký stavovský systém) a kde velikost ekonomického kapitálu a pozice na trhu práce podmiňuje formální a neformální sociální styky (Katrňák 2005: 27).

Weberova teorie stratifikace je všeobecně považována za kritickou polemiku s Marxovým pojetím, která ale zůstává, ostatně stejně jako Marxova teorie tříd, spíše v rovině nástinu. Přesto obojí zásadně ovlivnilo diskuzi o sociální stratifikaci. Weberova práce tím spíše, že je na rozdíl od Marxova teoreticko-politického díla vědeckou teorií, která je v souladu s jeho vlastními metodologickými principy analýzy sociálního jednání a ideálních typů, o požadavku hodnotové neutrality nemluvě (srov. Barbalet 1980). Weberova

základní charakteristika statusové skupiny, jíž je spotřeba statků v podobě specifických „způsobů života“ (Weber 1967: 84) a sociální čest, může být považována za první krok směrem k výše zmíněnému kulturalistickému pojetí v teoriích sociální stratifikace.

Thorstein Veblen: okázalá zahálka a okázalá spotřeba

Thorstein Veblen je považován za zakladatele institucionální ekonomie, která v jeho pojetí stojí na předpokladu, že „ekonomický život neprobíhá individuálně, v sociálním vakuu, ale ve společnosti a společensky“ a jeho „základní komponentou [...] je sociální instituce“ (Petrušek 1999: 317). „Instituce je podle Veblena soubor obyčejů, zvyků a návyků, myšlenkových stereotypů a způsobů a metod jednání a činnosti, jež byly sankcionovány („posvěceny“) dlouhodobou praxí a všeobecně byly uznány („akceptovány“) v dané společenské skupině. Celek společnosti je podle Veblena úhrnem institucí“ (Petrušek 1999: 317–318).

V tomto smyslu hovoří Veblen také o instituci zahálčivé třídy ve společnosti, již pojednává ve svém díle *Teorie zahálčivé třídy*. V této kritické analýze společnosti se můžeme dozvědět, jak zahálčivá třída využívá kultury a jejích konkrétních artefaktů k demonstraci svého postavení ve společnosti a zároveň jako prostředků odlišení se od ostatních tříd.

Za problematickou pro interpretaci Veblenova textu pokládám jeho prodchnutost psychologismem při poukazování na instinktivní chování člověka. Dále také jeho kritický podtext, vyvěrající zejména z jazykových prostředků (plýtvání, zahálka, kvaziumělecký aj.), kterého se lze, ačkoliv se Veblen sám snaží tyto výrazy od jejich negativních konotací očistit, jen těžko zbavit. Naopak považuji za přínosné, že Veblen vysvětluje všechny pojmy v evolučním rámci, v interpretaci, která zde následuje, to však nebylo možné příliš zachytit.

Veblen pojednává v *Teorii zahálčivé třídy* konkrétně o americké společnosti na přelomu 19. a 20. století, nicméně však představuje fenomény vlastní nejen jí, a proto byly postupně začleněny do obecných teorií o uspořádání a fungování společnosti. Z Veblenovy teorie, která bude představena dále v textu, je odvozen pojem objevující se nejen v ekonomické a sociologické teorii, ale také v běžném jazyce je tzv. Veblenův efekt, který se projevuje v případě, kdy konzumenti prokazují ochotu zaplatit vyšší cenu za zboží, které je stejně funkční jako jeho levnější ekvivalent.

Veblenův efekt je nejvíce patrný na trhu s luxusním zbožím. Bagwell a Bernheim uvádí příklady, které našli v článcích novin *The Economist* a *Wall Street Journal*: „když budou prodávat zboží příliš levně, mohou prodejci zničit jeho auru“¹³ nebo „BMW na každé příjezdové cestě může z krátkodobého hlediska investory nadchnout, ale nakonec může vést k vymizení prestiže, která zájemce svádí ke koupi těchto luxusních aut“¹⁴ (Bagwell – Bernheim 1996: 349). Další pojem odkazující k Veblenovi najdeme v úvodu článku uveřejněném na internetovém serveru *Hospodářských novin*¹⁵: „Wall Street se má hodně co učit od prodejců luxusních designových kabelek. Ty jsou poté, co se staly nezbytným módním doplňkem, dokonce žádanější v případě, když jdou jejich ceny nahoru. Opravdu, snížení ceny takového zboží vede zcela jistě ke ztrátě zákazníků – nikdo totiž nechce takovou kabelku, která leží v obchodě tak dlouho, že je třeba ji zlevňovat. Je to tak neobyčejný fenomén, že tyto špičkové produkty dokonce dostaly nové označení – ‚Veblenovo zboží‘“ (Duyn 2010).

Základy těchto pojmů leží ve Veblenově analýze jevů, které primárně spojuje se zahálčivou třídou, ale objevují se ve všech společenských třídách, vyjma těch zcela nejnižších, jejichž jedinou snahou je zajistit si holé živobytí.

Ve své práci rozlišuje Veblen jednotlivé společenské třídy na základě činností pro ně charakteristických na dvě základní, a to podle ekonomického charakteru těchto činností – podobně jako Marx.¹⁶ V případě zahálčivé třídy, která stojí na vyšších hierarchických postech, jde o činnosti ekonomicky neproduktivní (jejich výsledkem nejsou materiální statky). Činnosti ekonomicky produktivní jsou naopak spojeny s nižšími třídami ve společnosti, které svou prací vytvářejí materiální statky a které lze souhrnně označit jako pracující třídu (*working class*).¹⁷

¹³ Přel. Š. G., pův. text: „[r]etailers can damage a glamorous good's image by selling it too cheaply.“

¹⁴ Přel. Š. G., pův. text: „a BMW in every driveway might thrill investors in the short run but ultimately could dissipate the prestige that lures buyers to these luxury cars.“

¹⁵ Článek HN.IHNED.CZ byl převzat z Financial Times.

¹⁶ Srov. s předcházející kapitolou.

¹⁷ Veblenovo vymezení produktivních a neproduktivních činností není příliš jasné. Mezi neproduktivní činnosti konkrétně zařazuje vládnutí, válčení, bohoslužbu a sport (Veblen 1999: 9–10). Za produktivní práci považuje „fyzickou práci, výrobu a vše, co má nějakou přímou spojitost s obstaráváním každodenních životních potřeb“ (Veblen 1999: 10).

„Neproduktivnost“ zahálčivé třídy je umožněna majetkovými poměry jejích členů.¹⁸ Majetek, jehož podoba se v průběhu dějin vyvíjela od kořisti jako trofeje z úspěšného nájezdu k převaze vlastnictví statků ve výrobní společnosti, se stal zdrojem úcty ostatních a tím pádem i sebeúcty. „V každé společnosti, kde jsou statky drženy v osobním vlastnictví, je nezbytné, chce-li si jedinec zajistit klid myslí, aby vlastnil stejně velký majetek jako jiní, mezi které si navykl se řadit, a mimořádně příjemné je vlastnit o něco více než ostatní. Ale stejně rychle, jak člověk přidává nové přírůstky k majetku a navyká si na nový standard bohatství, přestává tento nový standard poskytovat znatelně větší uspokojení než standard předchozí. Vždy se objevuje tendence pojímat danou úroveň zámožnosti jako výchozí bod pro nový růst bohatství, což vede ke snaze dosahovat stále vyšší úrovně majetku a poměřovat se se stále lépe majetkově situovanými skupinami. Pokud se na věc podíváme z tohoto hlediska, vytouženým cílem akumulace je dosažení takové majetkové pozice, která by člověka vynesla nad zbytek společnosti. Dokud vyznívá výsledek srovnávání zřetelně v jeho neprospěch, bude normální, průměrný člověk žít v ustavičné nespokojenosti s tímto svým údělem; a když dosáhne majetkové úrovně, jež by se dala v rámci jeho komunity nebo třídy považovat za normální nebo průměrnou, chronická nespokojenost uvolní místo nedočkavému úsilí o neustálé zvětšování rozestupu mezi jeho stavem zámožnosti a onou průměrnou úrovní“ (Veblen 1990: 30–31).

Snahu dosahovat stále vyšší majetkové (a tím pádem i společenské) úrovně označuje Veblen jako závistné a prestižní srovnávání. Toto srovnávání lze pak rozdělit na mezitřídní, kdy se jedinec z jedné třídy srovnává s příslušníkem jiné třídy, a vnitrotřídní, kdy se mezi sebou porovnávají jedinci ze stejné třídy.

¹⁸ Instituce zahálčivé třídy vznikala během přechodu od pokojného k důsledně válečnému způsobu života. Dvě základní podmínky jejího vzniku ve společnosti jsou 1) kořistnický způsob života (výrobní metody musí přinášet přebytek, o který má smysl bojovat) a 2) životní prostředky jsou relativně dostupné v dostačujícím množství (značná část populace může být uvolněna z každodenní rutinní práce). Počátky existence zahálčivé třídy jsou spjaty se zrodem soukromého vlastnictví, které je bojem o vlastnictví statků. Prvním majetkem byl kořist jako trofej z úspěšného nájezdu, s posunem k výrobní společnosti nahrazuje trofej akumulovaný majetek (Veblen 1999).

Okázalá zahálka (*conspicuous leisure*)

Protože vážnost je člověku přisuzována na základě viditelných znaků, je třeba vystavovat své vlastnictví na odiv. Jedním z dokladů bohatství je život v zahálce. Aby byla tato zahálka viditelná, musí být okázalá. Zahálka se přitom nerovná nečinnosti ve smyslu nicnedělání, nýbrž osvobození se od produktivní činnosti, a to protože 1) produktivní práce je nedůstojná a 2) je nutno dokázat finanční poměry, které nám to dovolují (Veblen 1999: 40). Protože není prakticky možné provádět všechny činnosti před zraky ostatních, je třeba představit společnosti alespoň viditelné „nemateriální“ statky, jež jsou výsledkem okázalé zahálky. Podle Veblena jsou typickými doklady statky náležející k dvěma oblastem. První oblastí je vzdělanost, do které Veblen zařazuje kvazivědecké a kvaziumělecké výkony, znalost mrtvých jazyků, orientaci v módních trendech, a to nejen v oblékání. Druhou oblastí je oblast společenského chování a vychování, kam patří dobré způsoby, etiketa, zásady zdvořilého vystupování apod. Podstatné přitom je vynaložené úsilí a množství času stráveného osvojováním si a rozvíjením těchto činností, které se odráží v jejich kvalitě, například v dokonalých způsobech chování vycházejících z detailních znalostí etikety.

Zahálku nemusí provozovat zámožná osoba přímo sama, ale také prostřednictvím svých rodinných příslušníků (manželky) a služebnictva. V tom případě jde o tzv. zástupnou zahálku. Typickým příkladem z minulosti je dekorativní role služebnictva, jehož úkolem nebylo nic jiného než dělat pánovi společnost a případně mu dolít čaj do prázdného šálku, v jeho nepřítomnosti pak na něj prostě jen čekat a plýtvat svým časem a silami. V současnosti využívají lidé pomoci v domácnosti zejména proto, že vzhledem ke svým povinnostem, které mívají podobu účasti na charitativních akcích, vernisážích, přednáškách apod. a náležejí tedy právě do oblasti okázalé zahálky, péči o domácnost nezvládají (srov. Veblen 1999: 41–57).

Okázalá spotřeba (*conspicuous consumption*)

Vedle okázalé zahálky slouží podle Veblena jako doklad majetkové síly také specializovaná spotřeba statků. Okázalou spotřebou zahálčivé třídy se rozumí zejména spotřeba luxusních statků, které jsou nižším třídám nepřístupné. Členové zahálčivé třídy musí spotřebovávat 1) ty správné věci, 2) ve správném množství, 3) správným způsobem.

Aby jedinec konzumoval tím správným způsobem, je nutné stejně jako u zahálčivých činností strávit mnoho času a sil při kultivaci estetických schopností. Na jejich základě je pak jedinec schopen rozlišovat mezi ušlechtilou a sprostou spotřebou, mezi kvalitním vínem a patokem, mezi diamantem a zirkonem. Z toho lepšího si pak ten nejbohatší vybírá podle svého vybraného vkusu to nejlepší a konzumuje tyto vybrané speciality a lahůdky z oblasti gastronomie, architektury, vybavení interiérů, umění nebo společenských akcí s patřičnou elegancí. Protože je tento typ statků velmi finančně náročný, je náležitá míra jejich spotřeby dokladem bohatství jedince, zatímco jejich nekonzumace ukazuje na finanční nedostatek. Jde tedy znovu o to, dokázat své majetkové poměry (srov. Veblen 1999: 62, 63).

Podobně jako u okázalé zahálky existuje zástupná zahálka, existuje v souvislosti s demonstrací bohatství prostřednictvím spotřeby spotřeba zástupná. Jako typický příklad uvádí Veblen pořádání společenských akcí, např. hostin nebo plesů: „Soupeř, s nímž chce být pořadatel takových podniků a zábav srovnán, je touto metodou nucen sloužit jako prostředek k cíli. Konzumuje zástupně za svého hostitele, přičemž zároveň vidí spotřebu takové přemíry dobrých věcí, jíž tento hostitel nemá šanci spořádat a sprovodit ze světa bez cizí pomoci. Kromě toho je svědkem hostitelovy vytríbené zběhlosti v etiketě“ (Veblen 1990: 63). Nejvíce je ale zástupná spotřeba provozována – stejně jako v případě okázalé zahálky – osobou manželky.

Okázalá spotřeba se postupem historického vývoje ukazuje v moderní společnosti jako užitečnější prostředek k demonstraci bohatství než okázalá zahálka. Důvodů je pro to hned několik. Jednak v městském prostředí vzrůstá anonymita jedinců, takže sousedé už o sobě nevědí všechno, jako tomu bývá na vesnici. Jednak se objevuje nutnost předvádět své kvality před mnohem větším množstvím lidí, se kterým se moderní člověk setkává při práci i zábavě. Je třeba

zapůsobit na široké okolí, nejen na nejbližší sousedy. K tomu slouží okázalá spotřeba daleko lépe než zahálka.

Okázalá spotřeba však jako doklad bohatství nefunguje dokonale. Člověk může okázale spotřebovat navenek, ale v přítmí svého domova žít „z ruky do úst“. Naopak venkovan, jehož finanční poměry jsou díky „klevetám“ všem dobře známé, nemusí okázalé spotřebě věnovat tolik jako člověk z města, ačkoliv je na tom finančně stejně, nebo dokonce lépe (srov. Veblen 1990: 72–73). Domnívám se proto, že ve světle této komparace okázalá spotřeba jako prostředek prestižního srovnávání, kde prestiž je prestiží majetkovou, selhává. Principy okázalé spotřeby lze tak cele uplatňovat jen v městské společnosti.

Na další problém spojený s fungováním okázalé spotřeby v anonymní společnosti, který Veblen ponechává stranou, upozorňuje Colin Campbell, když se ptá, jak jedinec pozná, že dosáhl očekávaného efektu, tedy že jeho okázalou spotřebu ostatní náležitě ocenili (srov. Campbell 1995). Nejasnost zůstává také na straně publika: komu je vlastně okázalá spotřeba určena, co znamená Veblenův „stále širší okruh lidí“? Obyvatele jednoho města nebo celého státu? Domnívám se, že v situaci vysoké anonymity moderní společnosti může být okázalá spotřeba velice snadno samoučelná a sloužit jedinci více než k získání uznání ostatních k sebepotvrzení. A to v rámci Veblenovy teorie, která považuje za zdroj úcty ocenění okázalé spotřeby druhými, představuje problém.

Společný prvkem okázalé spotřeby a okázalé zahálky je plýtvání, v případě spotřeby jde především o plýtvání materiálními statky, v případě zahálky pak zejména o plýtvání časem a námahou. Obojí je užitečné, protože dokazuje bohatství plýtvajícího. Jak jsme ale viděli, plýtvání neobstojí samo o sobě, nýbrž je třeba plýtvat tím správným způsobem, aby se plýtvání mohlo stát pramenem úctyhodnosti jedince.

Vkusová kritéria¹⁹

Majetková kritéria úctyhodnosti jsou také základem soudů ohledně toho, co je krásné a co není. Podle Veblena „zásada nákladnosti působí na náš vkus takovým způsobem, že známky nákladnosti v našem vnímání neoddělitelně propojuje se znaky krásy předmětu, přičemž dojem vzniklý z této směsice se má výlučně za dojem krásy“ (Veblen 1999: 103). Člověk tak nevnímá předmět jako krásný na základě imanentní estetické hodnoty onoho předmětu, ačkoliv si to myslí, ale jednoduše proto, že je drahý. Kritéria vkusu jsou v první řadě kritéria pekuniární. Jako typický doklad peněžních kritérií vkusu je nejpříhodnější móda. Fakt, že na základě šatů je jejich nositel hodnocen druhými, dokládá všeobecně známý citát Marka Twaina: „Šaty dělají člověka. Vliv nahého [rozuměj – lacině oblečeného] člověka ve společnosti je minimální“.²⁰ V českém prostředí pak zlidověla píseň Voskovce a Wericha: „Šaty dělají člověka“.²¹ V tomto smyslu chápe úlohu módy i Veblen, který za funkci šatů považuje vydání svědectví o platební schopnosti jejich nositele a jeho společenském zařazení, respektive charakteru jeho činnosti. Střih a materiál šatů jasně ukazuje na to, zdali se člověk zabývá produktivní nebo neproduktivní činností (manuální nebo nemanuální prací) (srov. Veblen 1999: 133–134). V oblasti ošacení tak dochází k propojení

¹⁹ Otázkou vkusu se u Veblena zabývám proto, že ho v této oblasti chápu jako předchůdce Bourdieho kritiky čisté estetiky. K Bourdieho pojetí viz následující kapitola této práce.

²⁰ „Clothes make the man. Naked people have little or no influence on society.“

²¹ „Je to tak, třeba je to k nevíře,

Že z biskupa putna dělá uhlíře.

Je to tak, třeba je to k nevíře,

Že mnicha dělá kutna, krunýř rytíře.

Je to pravda odvěká, že šaty dělají člověka,

kdo je nemá, ať od lidí pranic nečeká.

Dokavad' jsme nahatí, od hlavy až do paty,

nikdo neví kdo je chudý a kdo je bohatý.

Podle kabátu se svět měří, lhářů ve fraku, každý věří.

Protože, je to pravda odvěká,

že šaty dělají člověka,

kdo v hadrech čeká na štěstí,

ten se načeká.“

okázalé spotřeby – šaty jsou finančně nákladné – a zahálky – šaty jsou nepohodlné pro vykonávání produktivní, respektive manuální, práce.

V druhé řadě jsou kritéria vkusu kritérii třídními. Každá třída, stejně jako to ukazuje Veblen na konkrétním příkladu zahálčivé třídy, si v rámci vývoje ustavuje vlastní normy toho, co pokládá za svůj životní standard, který je třeba zaprvé udržet a zadruhé vylepšit. Stejně tak si každá třída utváří normu vkusu. Postupem času dochází k tomu, že se vědomá motivace spotřeby přesune právě do této sféry životního standardu, zatímco motiv okázalé spotřeby, jak byla popsána výše, se vytrácí: „Často dochází k tomu, že nějaká složka životní úrovně, která byla na počátku marnotratná, po čase začne být – v očích konzumenta – základní životní potřebou, která se stává stejně nepostradatelnou jako kterákoli jiná položka jeho obvyklých výdajů“ (Veblen 1999: 81). Jako příklad mohou dobře posloužit požadavky na kvalitu spodního prádla nebo vybavení kuchyně, které obvykle zůstává očím ostatních lidí skryto.

Protože zahálčivá třída stojí na vrcholu společenské hierarchie z hlediska účtyhodnosti, je právě její vkus určující normou v rámci celé společnosti v tom, co je krásné a co není, stejně jako jsou její způsoby chování, jednání a spotřeby, tedy její celkový způsob života, považovány za normu pro třídy stojící pod ní.²² Pokud si chtějí příslušníci těchto tříd zachovat alespoň minimální (sebe)úctu, nezbyvá jim nic jiného než se snažit životní způsob nejvyšší třídy alespoň napodobit, když už ne ho dosáhnout.²³

Tato snaha vyrovnat se normativnímu příkladu zahálčivé třídy v oblasti okázalého plýtvání je jedním z činitelů, který podle Veblena brání změnám ve stávajícím stratifikačním řádu. Druhým faktorem je pak nehybnost zahálčivé třídy, již – na rozdíl od nižších tříd – stávající situace vyhovuje. Za třetí pak stabilita současného kulturního uspořádání pramení ze systému nerovné distribuce bohatství a prostředků na živobytí, který umožňuje samotnou existenci zahálčivé

²² Tuto argumentaci přejímá ve své práci Bourdieu.

²³ Tento jev je znám jako *trickle down effect*. Někteří z odborníků, zabývajících se Veblenovým dílem, kritizují jeho omezení se pouze na něj a upozorňují a na opačný fenomén – *trickle up effect*, případně *trickle round effect* (přejímání prvků ze životního způsobu nižších tříd vyššími třídami, které se tak vymezují vůči je napodobujícím středním třídám). K této kritice se ve svém článku o okázalé spotřebě a Veblenovu a Bourdieho přístupu k ní blíže vyjadřuje Andrew B. Trigg (Trigg 2001).

třídy (Veblen 1999: 155–159). Domnívám se, že skutečnost, že je způsob života zahálčivé třídy ostatními třídami vnímán jako příklad pro jejich vlastní život, se tak stává nástrojem zahálčivé třídy pro udržení jejího mocenského postavení. Úsilí, které je nižšími třídami vynakládáno k tomu, aby dostály příkladu bohatých, je zaměstnává a finančně vysiluje natolik, že energie a prostředky nutné ke změně jim již nezůstávají. Nemluvě o třídě nejnížší, jejíž hlavní a jedinou starostí je boj o holé přežití (srov. Veblen 1999: 158).

Domnívám se, a Veblen sám to naznačuje, že pojmy spojené se zahálčivou třídou – především pojem okázalé spotřeby – lze zobecnit a aplikovat i na ostatní třídy ve společnosti. Nerovnosti mezi třídami jsou podle Veblena nerovnosti majetkové. Samotné rozlišení mezi jednotlivými třídami ovšem v moderní společnosti probíhá prostřednictvím kulturní spotřeby, v konkrétním případě zahálčivé třídy okázalé spotřeby. Okázalá spotřeba slouží jako prostředek demonstrace majetkových poměrů. Společenskou prestiž jedinec získává a řadí se k příslušné třídě na základě množství majetku, který je doložen způsobem, jehož standard je určen normou životního standardu dané třídy. Zda-li je standard skutečně dodržován, je nejvíce viditelné na kulturní spotřebě jedince.

V pozadí veškeré kulturní spotřeby stojí podle Veblena především soutěživý instinkt člověka, který se projevuje v boji o získání co nejvyššího společenského statusu. Povolnými zbraněmi jsou statusové symboly v podobě spotřebních statků. Tuto základní Veblenovu tezi o soutěživosti jako přirozené vlastnosti všech lidí vyzdvihují i další autoři.²⁴

Na velmi zajímavý explanační potenciál Veblenovy teorie poukazují ve své knize *Nation of Rebels* Joseph Heath a Andrew Potter (Heath, Potter 2004) při svém pátrání po původu konzumerismu. Tito autoři tvrdí, že kritikové spotřební kultury dělají chybu, když za motor neustále pohánějící nakupování nových a nových statků, považují konformismus mas. Podle nich je to naopak snaha o odlišení a boj o společenský status, co nutí jedince konzumovat stále více a stále novější (modernější) věci. Protože se snad nenajde nikdo, kdo by o kladný

²⁴ Za základní psychologickou vlastnost považuje lidské usilování o prestiž český sociolog Jan Keller. Ten ve své knize *Vzestup a pád středních vrstev* (Keller 2000) hovoří v této souvislosti o strachu ze statusové nevýraznosti a statusové proletarizace. Střední vrstva v důsledku toho, že ji tvoří velké množství jedinců relativně stejně materiálně zaopatřených, využívá kulturní spotřebu jako nejvýznamnější prostředek distinkce (Keller 2000: 33-34).

společenský status neusiloval, a zároveň není možné, aby všichni dosáhli na vrchol statusové hierarchie, probíhá ve společnosti neustálé soutěžení o jeho získání. V této hře o status musí vždy být jeden ponížen, aby druhý mohl vyhrát, když se jeden přesouvá po společenském žebříčku nahoru, znamená to zákonitě, že někdo jiný padá dolů (Heath – Potter 2004: 114).²⁵ Heath a Potter statusotvornou funkci spotřeby demonstrují na příkladu dvou doktorů. Na začátku jezdí do práce jeden i druhý v obyčejném automobilu Honda typu sedan. Pokud budou oba věřit tvrzení, že k tomu, aby dosáhli úspěchu, musí dojem úspěchu neustále vytvářet, a zároveň budou přesvědčeni, že pacienti nedůvěřují doktorům, kteří do práce nejezdí minimálně BMW, je nasnadě, že si budou chtít toto BMW namísto Hondy pořídit, aby posílili svou prestiž. Tato strategie má ale jeden háček, protože když ji zvolí i další doktoři, budou všichni zvonu na začátku na stejné metě a pacienti se nebudou mít podle čeho orientovat (Heath – Potter 2004: 114- 115). A tak nezbyvá nic jiného než vymyslet nový způsob odlišení.

Vedle tohoto typu spotřeby, kterou můžeme označit jako soutěživou nebo ofenzivní a jež má za cíl posunout člověka na vyšší stupeň společenské hierarchie, hovoří Heath a Peterson o spotřebě defenzivní (*defensive consumption*). Tento typ spotřeby má za cíl vyhnout se ponížení, tj. jedinci se nechtějí dostat výš, „pouze“ nechtějí spadnout na stupnici společenského uznání níž. Vráťím-li se k příkladu s doktorem, tak doktor, jenž si koupil lepší auto jako první, měl cíl vylepšit svůj sociální statut, druhý doktor si BMW mohl koupit ze stejného důvodu nebo „jen“ proto, aby nezůstal pozadu a nedostal se tak na nižší společenskou úroveň. V případě defenzivní spotřeby tak můžeme hovořit o snaze udržet si životní standard třídy, do které jedinec přísluší. Pokud tento standard zvýší jeden člen třídy, kterého následuje několik dalších, těm ostatním, chtějí-li si své společenské pozice udržet, nezbyvá než je následovat.²⁶

²⁵ Jde o tzv. hru s nulovým součtem (*zero sum game*)- součet výher a proher se rovná nule, to, co jeden hráč získá, druhý ztrácí.

²⁶ Předměty kulturní spotřeby, které jedinci konzumují s cílem udržet si stávající společenskou pozici nebo získat lepší, označují Heath a Potter jako poziční statky. Pojem poziční statky pochází z ekonomické teorie a jeho autorem je Fred Hirsch (Hirsch 2005). Poziční statky jsou vzácné, protože jich je málo. Jakmile jejich počet vzroste, vzácnými přestávají být – hodnota těchto statků se snižuje se zvyšujícím se počtem účastníků jejich spotřeby. Oproti tomu materiální statky jako papír nebo obilí jsou sice také vzácné, ale jen protože jejich výroba a zpracování vyžadují mnoho

Jak jsem naznačila v úvodní části této kapitoly Veblenova teorie okázalé spotřeby je stále živá, což dokazuje na trhu s luxusním zbožím stále fungující Veblenův efekt a teoretická aktualizace v práci Heatha a Pottera, a stala se dokonce součástí běžného jazyka, jak ukazuje výše uváděný příklad z internetového serveru HN.IHNED.CZ nebo text písně Voskovce a Wericha. Její zásadní a nezpochybňovaný přínos tkví ve zdůraznění role spotřeby jako statusového symbolu, tj. její důležitosti při upevňování a demonstrování pozice jedinců a sociálních skupin v třídní hierarchii společnosti. V tomto ohledu lze Veblenovu *Teorii zahálčivé třídy* chápat jako předchůdkyni Bourdieho *Distinkce*.

času. Kdybychom byli schopni investovat více času, vyprodukovali bychom jich více. Zatímco pozičních statků musí být z jejich podstaty vždy málo (Heath – Potter 2004: 120). Mezi poziční statky podle Heatha a Pottera patří i Bourdieho dobrý vkus, který bude vysvětlen v následující kapitole. Každý konzument, který nakupuje předměty jako výraz svého stylu nebo vkusu se automaticky účastní soutěživé spotřeby a pokud tyto objekty slouží jako pramen distinkce, znamená to, že přinejmenším část jejich hodnoty pramení z jejich exkluzivity (Heath – Potter 2004: 126).

Pierre Bourdieu: distinkce prostřednictvím sociálně naučeného vkusu

Podobně jako Veblen klade i Bourdieu důraz na roli spotřeby statků symbolické povahy jako diferenciačního prvku ve společnosti. Domnívám se, že Bourdieuho obecná teorie stratifikace, podložená jeho vlastními empirickými výzkumy, je vrcholem, kterého dosáhla třídní analýza společnosti pokládající si otázku, jakým způsobem může kultura zakládat sociální nerovnosti.

Pierre Bourdieu je autorem rozsáhlého díla podobně jako teoretici, jimž se věnují předcházející kapitoly. Domnívám se ale, že je – co se týče přínosu pro studia vztahu mezi kulturní spotřebou a sociální stratifikací – daleko předčí. Překonává Marxův ekonomický determinismus, aniž by ekonomické příčiny sociálního rozvrstvení společnosti upozaďoval. Promýšlí Weberovu opozici statusové skupiny a třídy a jeho teorie minimálně implicitně obsahuje i prvky Veblenova konceptu okázalé spotřeby.²⁷

Obecnou teorii sociální stratifikace, respektive rozčlenění sociálního prostoru, vypracoval Bourdieu ve své knize *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* (Bourdieu 1984), a to na základě vlastních rozsáhlých výzkumů francouzské společnosti sedmdesátých let 20. století.²⁸ *Distinkce* je

²⁷ Vedle Marxe a Webera vychází Bourdieu také z Durkheima. Ten inspiroval jeho zájem o sociální klasifikaci, oba – Bourdieu i Durkheim – chápou klasifikační systémy jako symbolické (srov. Swartz 2007: 45–48). Na souvislost se zbývajícími dvěma autory se podívám blíže v rámci přiblížení Bourdieuho chápání pojmu sociální třída a celkového chápání sociální stratifikace.

²⁸ V *Distinkci* se Bourdieu snaží překonat protiklad objektivistického (např. Marx, Durkheim, Weber) a subjektivistického (např. Schutz, Blumer, Garfinkel) pojetí vědeckého poznání. Bourdieu se snaží ve své teorii protiklad těchto dvou přístupů k sociální realitě překonat. Pracuje zároveň s neviditelnými sociálními strukturami i se subjektivistickými reprezentacemi a tento svůj přístup sám nazývá konstruktivistickým strukturalismem nebo strukturalistickým konstruktivismem (*constructivist structuralism* nebo *structuralist constructivism*). Subjektivistické reprezentace a objektivní struktury jsou navzájem propojené, základem subjektivistických reprezentací je objektivní struktura, která formuje působící interakce; subjektivistické reprezentace musíme vzít v úvahu, když chceme říci něco o snaze sociálních činitelů tyto struktury změnit nebo zachovat (srov. Bourdieu 1995; Swartz 1997: 52–64). Skutečnost je podle Bourdieuho v první řadě vztahová, odmítá substancialistický a naivně realistický výklad, jenž spočívá v tom, že každou činnost nazírá samu o sobě a pro ni samu, nezávisle na celku ostatních zaměnitelných praktik

zpracována ve formě diskursivní montáže, v níž se prolíná naprostá abstrakce s naprostým konkrétnem, vedle nejformálnějšího popisu habitu jako řídicí a jednotící síly najdeme konkrétní rozhovory, dokumenty nebo fotografie (Bourdieu 1998: 10).²⁹ „Všechna má vědecká práce se totiž opírá o přesvědčení, že tu nejhlubší logiku sociálního světa lze zachytit jedině ponorem do partikulárnosti určité empirické, historicky situované a datované skutečnosti, ale s cílem postavit ji, řečeno slovy Gastona Bachelarda, jako „jeden případ možného““ (Tamtéž). Bourdieu proto tvrdí, že jeho teorie vypracovaná na základě francouzských reálií je obecně platná a lze ji aplikovat i na další společnosti (národy).³⁰

V následujícím textu se nejdříve zaměřím na obecnou teorii sociálního prostoru a sociální stratifikace, v rámci níž se blíže dotknu pojmu sociální třída. Dále se budu poměrně detailně věnovat pojmu kulturní kapitál, který výrazně ovlivnil nejen bádání v oblasti sociální stratifikace, ale také reprodukce.³¹ V závěru kapitoly se budu více zabývat konkrétními Bourdieuho zjištěními o rozvrstvení (francouzské) společnosti a problematice distinktivní role vkusu.

(Bourdieu 1998: 11). Podle Dopity (2007: 136) je propojení objektivismu a subjektivismu nejčastějším zdrojem kritiky Bourdieuho teorie, je považováno za nedokonalé a více upřednostňující objektivismus.

²⁹ Jenkins hovoří o *Distinkci* jako o fascinujícím pastiši různých bloků textů, fotografií a grafů zachovávajícím to nejlepší z tradice *Actes de la recherche en sciences sociales* (Jenkins 2002: 138), což je vědecký časopis, který Bourdieu založil v roce 1975.

³⁰ V první kapitole knihy *Teorie jednání* Bourdieu tvrdí, že jeho model vytvořený pro Francii je stejně tak platný pro Japonsko, Spojené státy americké nebo Německo (Bourdieu 1998: 9). Toto tvrzení vyvolalo poptávku po ověření – v jiných státech vzniklo mnoho výzkumů, které testovaly, zdali Bourdieuova teorie platí i mimo Francii. V následující kapitole se zabývám dvěma z nich, výzkumem Petersona a dále Holta, kteří testují platnost teorie ve Spojených státech amerických. Domnívám se, že ověřovat platnost této teorie představuje vždy problém, protože Bourdieu ji podložil velkým množstvím různorodých empirických výzkumů různého charakteru, což nelze právě snadno napodobit. Jak uvidíme dále, ztěžuje tuto snahu také fakt, že velkou roli pro Bourdieuho hraje, přinejmenším teoreticky (sám mohl tuto proměnnou ve výzkumech těžko sledovat), čas.

³¹ Sociální reprodukce je dalším z klíčových Bourdieuho témat. Zabývá se zejména sociální reprodukci prostřednictvím vzdělání, které je hlavní složkou kulturního kapitálu.

Sociální prostor a třída

V úvodu k *Distinkci* se Bourdieu vědomě hlásí k odkazu Maxe Webera a deklaruje snahu znovu promyslet jeho opozici mezi třídou a statusovou skupinou (Bourdieu 1984: xiii). Výsledkem této snahy je (znovu)propojení obou pojmů, respektive propojení stratifikačního kritéria ekonomického a kulturního. Bourdieu k nim navíc přidává kritérium časové. Při definování sociální třídy pak s těmito kritérii pracuje v rámci modelu sociálního prostoru.

Tento model Bourdieu konstruuje ze tří elementárních dimenzí. První z nich je celkové množství kapitálu, druhou kompozice kapitálu a třetí tvoří proměna těchto dvou dimenzí v čase, vyjádřená v minulé a potenciální trajektorii pohybu činitele v sociálním prostoru (Bourdieu 1984: 114). Podstatné přitom je, že sociální stratifikaci nelze nikdy omezit na jednu konkrétní dimenzi, na jeden konkrétní mechanismus diference.³²

V Bourdieuho schematickém vyjádření sociálního prostoru vidíme dvě osy, jedna z nich představuje poměr kulturního a ekonomického kapitálu (jež mají podle Bourdieuho ve vyspělých společnostech západního typu největší váhu), druhá představuje kapitál celkový. Na základě diference nejprve podle množství celkového kapitálu a následně podle jeho struktury, dané poměrem mezi objemem kapitálu ekonomického a kulturního, jsou jednotliví aktéři sociálního prostoru situováni do různých pozic.³³

³² Vedle těchto tří základních dimenzí pracuje Bourdieu i s dalšími stratifikačními faktory: genderem, etnickým původem, věkem a národností (Bourdieu 1984: 101–109).

³³ Vedle těchto typů kapitálu hovoří Bourdieu ještě o kapitálu sociálním, který jedinec získává členstvím v určité sociální skupině (jde tedy o určitou síť vztahů a výhod z nich plynoucích), a v souvislosti se všemi typy kapitálu dále také o kapitálu symbolickém, kdy jsou jedincům (na základě jiných forem kapitálu) přisuzovány zvláštní kvality a z nich se odvozující autorita a moc. Jednotlivé kapitály jsou proměnlivé v čase. Viz dále v textu.

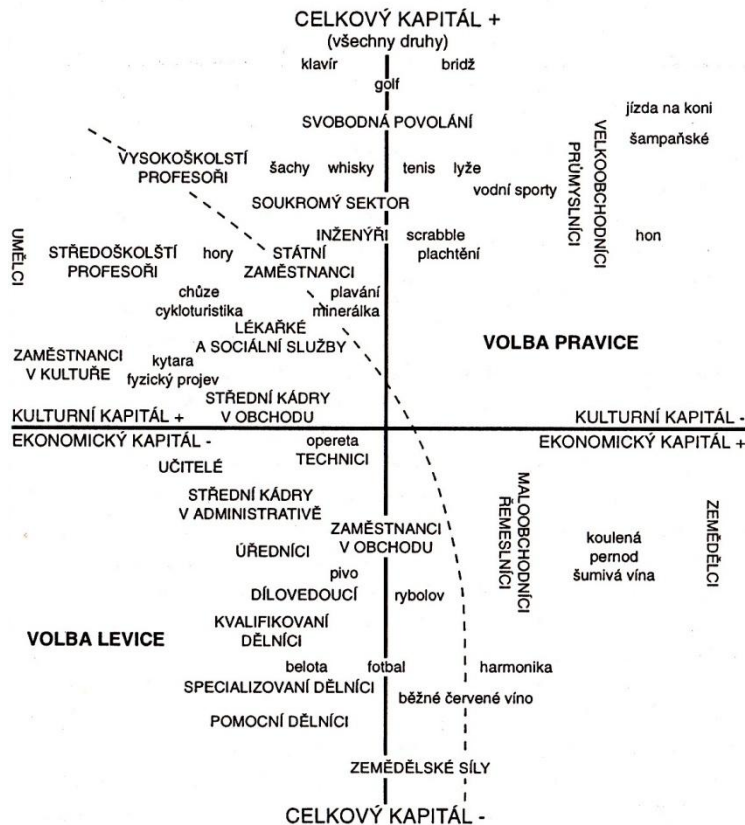


Schéma 1: prostor sociálních pozic a prostoru životních stylů (Schéma je převzato ze strany 15 *Teorie jednání*, jedná se o zjednodušené a zredukované schéma ze stran 140 a 141 *Distinkce*.) Přerušovaná linka vyznačuje hranici mezi pravděpodobným příklonem buď k pravici nebo k levici.

„Prostor sociálních pozic se odráží v prostoru postojů prostřednictvím prostoru dispozic (či *habitusů*); nebo řečeno jinak; systém diferencujících odchylek určující různá postavení ve dvou hlavních dimenzích sociálního prostoru odpovídá systému diferencujících odchylek ve vlastnostech aktérů (nebo skupin aktérů), to jest v jejich praktických činnostech a stacích. Každé třídě pozic odpovídá určitá třída *habitusů* (či *zálib*) jako produktů společenských podmínek spjatých s dotyčným postavením, a prostřednictvím těchto *habitusů* a jejich generativních schopností pak určitý systematický celek statků a vlastností spjatých navzájem stylovou příbuzností“ (Bourdieu 1994: 14).

Habitus je jedním z Bourdieuho klíčových pojmů. Habitus vzniká v průběhu socializace, je internalizací socioekonomické pozice. Je generativním a jednotícím principem praktických činností – je dispozicí k určitému jednání.

Přestože je trvalou vlastností člověka, neznamená to, že je neměnný, ale naopak je otevřený a jako takový je neustále vytvářen a přetvářen. Zjednodušeně řečeno je habitus myšlenkové schéma (kognitivní rámeček), relativně stálé v čase, které vzniká působením vnějšího sociálního prostředí a skrze které vnímáme, posuzujeme okolní svět a jednáme v něm (srov. Szaló – Katrňák 2002, Wacquant 2002).

Pokusím-li se stručně shrnout, kdo společenskou třídu podle Bourdieu tvoří, pak je to skupina jedinců (a jejich rodin), která se vyznačuje minimálně přibližně stejným postavením v sociálním prostoru, přičemž toto postavení je dané množstvím celkového kapitálu (rozdíly v jeho kompozici z hlediska kulturního a ekonomického kapitálu jsou pak tím, co vytváří třídní frakce), a která uchopuje sociální realitu stejným typem habitů, který si jedinec osvojuje na základě internalizace životních podmínek vyplývajících z postavení v sociální realitě. Habitus se mimo jiné projevuje v tom, co, jak a kde kdo jí, ve způsobu jeho mluvy, ve vkusu uplatňovaném při každodenních volbách, tedy například při rozhodování, jaké šaty si jedinec oblékne, nebo při výběru volnočasových aktivit, tedy v tom, co jsme zvyklí souhrnně nazývat životním způsobem.

Je třeba zdůraznit, že Bourdieu třída je tzv. třídou na papíře, tj. třídou teoretickou. Sociální prostor je konstruován tak, že činitelé, kteří se v něm nacházejí, „mají tím víc společných vlastností, čím jsou si prostorově bližší, a tím méně, čím jsou vzdálenější“ (Bourdieu 1995: 217, srov. Bourdieu 1984: 124). Vzdálenosti prostorové se na papíře shodují se vzdálenostmi sociálními. V reálném prostoru tomu tak není, model pouze předurčuje to, že lidé blízcí si v sociálním prostoru se budou vzájemně sbližovat i v reálném prostoru, například uzavírat manželství. Ovšem to, že by činitelé vzájemně si blízcí v sociálním prostoru měli také společné zájmy a cíle a chtěli je prosazovat a tvořili tak marxistickou třídu, Bourdieu odmítá (srov. Bourdieu 1998: 18–20). Z tohoto pohledu je třída pro Bourdieu konceptem, který mu pomáhá překonat alternativu nominalismu a realismu v případě chápání sociální třídy.

Za mylný tak Bourdieu považuje Marxův předpoklad, že objektivní třídy dané stejnými životními podmínkami musí zároveň vytvořit i třídy reálné, fungující jako jednotné skupiny (Bourdieu 1995: 220). A přestože empirické výzkumy prokazují i reálnou existenci takových tříd, neznamená to automaticky

jejich jednotu, nejsou třídou v marxistickém slova smyslu, která má kolektivní vědomí a jde za společnými cíli a proti jiné třídě.³⁴

Dále nesouhlasí s definováním třídy pouze v souvislosti s pozicí ve vztazích produkce (Bourdieu 1984: 372), ale staví se na Weberovu stranu chápe sociální stratifikaci jako multidimenzionální. V souvislosti s tím kritizuje především to, že Marx neuvažuje symbolickou dimenzi třídních vztahů, a říká, že třída je stejně tak definována postavením ve výrobních vztazích jako svou spotřebou (skrze kterou je vnímána ostatními), která ale nemusí nutně být okázalá, aby fungovala jako symbol – čímž se zároveň distancuje od Veblena (srov. Bourdieu 1984: 483, Swartz 2007: 147).

V *Distinkci* vymezuje Bourdieu na bázi objemu celkového kapitálu tři základní třídy: dominantní, střední a pracující třídu.³⁵ Dominantní třídu tvoří činitelé s relativně vysokým kulturním i ekonomickým kapitálem. Jedince, kteří do této třídy patří, specifikuje Bourdieu na základě povolání a mluví v souvislosti s nimi o tzv. svobodných povoláních. Jde tedy o univerzitní učitele, vyšší státní úředníky, majitele velkých podniků, vedoucí pracovníky, umělce a spisovatele. Na druhé straně osy jsou činitelé s relativně nízkým kulturním i ekonomickým kapitálem, manuální pracovníci v průmyslu a zemědělství, tj. pracující třída. Mezi nimi stojí střední třída, učitelé základních škol a zaměstnanci v malých podnicích, nižší státní úředníci, technici, nelékařský personál ve zdravotnictví, pracovníci v médiích, zdravotníci, sociální pracovníci.

Diference v jednotlivých třídách (rozdělení tříd na frakce) jsou založeny, jak bylo poznamenáno již výše, na rozdílech ve struktuře kapitálu, tj. ve vzájemném poměru kulturního a ekonomického kapitálu v rámci celkového kapitálu. V dominantní třídě proti sobě stojí spisovatelé, umělci a univerzitní profesori jakožto držitelé vysokého kulturního kapitálu, avšak nižšího kapitálu ekonomického a vlastníci velkých podniků a finančníci, kteří mají v celkovém objemu kapitálu naopak vysoký podíl kapitálu ekonomického a menší podíl kulturního. Mezi nimi je část činitelů, kteří vykonávají svobodná povolání nebo jsou zaměstnání jako vyšší státní úředníci, již mají objem kulturního a ekonomického kapitálu vyrovnaný. Podobně to funguje i ve střední třídě, kde

³⁴ Nicméně možnost objektivní jednoty tu je a Bourdieu ji připouští v podobě politické aktivizace. Zde pak hovoříme o třídě reálné v marxistickém slova smyslu (Bourdieu 1998: 18).

³⁵ V textu *Distinkce* je nazývá také jako buržoazii, maloburžoazii a dělnickou třídu.

proti sobě stojí učitelé základních škol (vysoký kulturní kapitál a nižší ekonomický) a zaměstnanci v malých podnicích (vyšší ekonomický a nižší kulturní kapitál), mezi nimi se pak nachází poměrem kapitálů vyrovnaní nižší státní úředníci, technici, pracovníci v médiích, zdravotníci nebo sociální pracovníci. Diferenciací uvnitř pracující třídy se Bourdieu nezabývá.

Ekonomický kapitál definuje Bourdieu jako okamžitě a přímo převoditelný na peníze a institucionalizovatelný ve formě vlastnických práv (Bourdieu 1986). Indikátory ekonomického kapitálu jsou v textu *Distinkce* finanční příjem a vlastnictví materiálních statků (vybavení domácnosti, automobil, loď) (Bourdieu 1984: 117). Představit pojem kulturní kapitál je mnohem složitější, a proto mu budu věnovat celou následující podkapitolu.

Kulturní kapitál

Bourdieu ve své práci obrátil pozornost směrem od studia třídních nerovností ve společnosti na základě ekonomických kritérií k tomu, co můžeme nazvat kritérii kulturními.³⁶ Zkoumá různé způsoby jednání jednotlivých tříd v oblasti kulturních praktik, všímá si toho, jak tyto praktiky formují třídní identitu, a v neposlední řadě, jak skrze tyto praktiky dochází k reprodukci sociálního postavení (kulturní reprodukci, Bourdieu 1984, 1995). V této souvislosti ho z jím definovaných kapitálů nejvíce zajímá právě kapitál kulturní.

Pojem kulturní kapitál Bourdieu zavádí, když se zabývá reprodukcí sociálních nerovností v oblasti vzdělávání (Bourdieu – Passeron 1990). Ucelený pohled na svou teorii kapitálů předkládá Bourdieu v článku „Forms of Capital“ (Bourdieu 1986), kde rozlišuje tři základní typy kapitálu: ekonomický, kulturní a sociální.

Kulturní kapitál může podle Bourdieuho existovat ve třech podobách, jež jsou vzájemně provázané. Ve vtělené formě představuje kulturní kapitál dlouhotrvající myšlenkové a tělesné dispozice (např. vkus); existuje však také ve formě vlastnictví kulturních statků (např. knihy, obrazy) jakožto objektivizovaný

³⁶ Neznamená to ale, že by ekonomická kritéria při třídním vymezení u Bourdieuho roli nehrála, což vidíme na výše zmiňovaném modelu sociálního prostoru, který je vztahovým (Bourdieu 1984, 1995) více než jakýmkoli jiným.

kulturní kapitál a nakonec v institucionalizované formě, kterou představují doklady o dosaženém vzdělání (např. vysokoškolské tituly).

K získání vtěleného kulturního kapitálu je třeba velké investice času z hlediska jeho budoucího vlastníka. Tento typ kapitálu nelze získat tzv. z druhé ruky, ale představuje práci na sobě samém, která vyžaduje osobní investice zejména v podobě času, ale také toho, co Bourdieu označuje jako odříkání, které s sebou nabývání tohoto kapitálu nese. Takto získaný kapitál je nedílnou součástí osobnosti jeho „majitele“, je jeho habitem. Vtělený kulturní kapitál tak spočívá v kompetencích jeho držitele, na jejichž základě se orientuje ve společnosti.

Jedinec však nezískává tento typ kapitálu pouze vědomě, ale (především) nevědomě v procesu socializace. Jeho kvalita a rozsah je závislá na společenském a dobovém kontextu, v němž socializace probíhá. Za nejdůležitější považuje Bourdieu socializaci v rámci rodiny.³⁷ „Neviditelnost“ tohoto procesu je podle něj důvodem pro označování kompetencí vtěleného kapitálu za vrozené. Jako typický příklad je možno uvést vkus nebo způsoby chování – zejména jejich vytríbenost je běžně považována za vrozenou.

Objektivizovaný kulturní kapitál úzce souvisí s vtěleným kapitálem. Nestačí totiž kulturní statky vlastnit, ale je současně nezbytné konzumovat tyto statky tím správným způsobem, což lze činit pouze skrze kapitál vtělený. Je tedy zapotřebí nejen ekonomického kapitálu, který umožňuje přivlastnit si materiální hodnotu kulturních statků, ale rovněž kapitálu vtěleného, tedy kompetence k jeho užívání, aby bylo možno přivlastnit si i symbolickou hodnotu těchto statků.³⁸

Jako institucionalizovaný kulturní kapitál je označována státem právně uznaná kvalifikace ve formě akademického titulu nebo jiného osvědčení. Bourdieu ho vymezuje ve vztahu k vtělenému kulturnímu kapitálu následovně: „Objektivizace kulturního kapitálu ve formě akademických kvalifikací je jedním

³⁷ Čím vyšší má rodina jedince kulturní kapitál, tím dříve začíná jeho předávání. Zároveň je nutno říci, že je třeba jisté míry ekonomického kapitálu rodiny, protože ten umožňuje existenci volného času a především jeho aktivního využití (např. rodiče mohou zaplatit dítěti zájmové kroužky, matka může svůj volný čas věnovat péči o potomky).

³⁸ Tento vtělený kapitál může, ale nemusí mít tatáž osoba jako kapitál ekonomický. Vlastník těchto statků je může užívat skrze osoby, které mají k užívání statku správné kompetence. Jako příklad Bourdieu uvádí manažery a inženýry, kteří nabízejí své servisní služby a v podstatě tak prodávají svůj vtělený kulturní kapitál. Díky těmto svým schopnostem jsou pak sami přiřazováni k dominantní skupině společnosti (Bourdieu 1986: 250).

ze způsobů, jak neutralizovat některé vlastnosti odvozené z faktu, že jako vtělený má stejné biologické limity jako jeho nositel. Tato objektivizace je tím, co vytváří rozdíl mezi kulturním kapitálem samouka, který může být kdykoli zpochybněn, nebo dokonce kulturním kapitálem dvořana, který může přinést pouze nejasně definovaný zisk kolísavé hodnoty na výměnném trhu vyšších vrstev společnosti, a kulturním kapitálem potvrzeným zákonem garantovanou akademickou kvalifikací, formálně nezávislou na osobě svého nositele“ (Bourdieu 1986: 248).³⁹ Tento typ kapitálu, respektive jeho různé úrovně, lze pak mezi sebou porovnávat a finančně ohodnocovat na trhu práce (srov. Bourdieu 1984: 23–25, 80–85).

Ačkoliv Bourdieu připouští konvertibilitu všech těchto kapitálů s ekonomickým kapitálem a sám na ni upozorňuje, jednostranný ekonomický determinismus, tj. že každý kapitál je v posledku redukovatelný na jeho ekonomický základ, kritizuje. Zároveň ale také odmítá jednostranný sémiologický přístup, který existenci ekonomického faktoru ignoruje. Z jeho pohledu je nejdůležitější faktor času. Každý z typů kapitálu lze převést na čas, po který byla vynakládána námaha k jeho získání, a dále na čas, jenž byl třeba k převedení jednoho typu kapitálu na jiný nebo na jeho přenos z jedné generace na druhou. U prvního uvádí Bourdieu příklad převodu ekonomického kapitálu na sociální, kdy prostřednictvím zakoupení daru budujeme svůj sociální kapitál. U druhé varianty pak přenos kulturního kapitálu z jedné generace na druhou: „Protože efektivnost přenosu kulturního kapitálu v rámci rodiny závisí nejen na množství kulturního kapitálu, akumulovaného skrze strávený čas, který rodina vlastní, ale také na čase (zejména ve formě matčina volného času), který má k dispozici (na základě ekonomického kapitálu, který umožňuje koupit si čas jiných) k zajištění přenosu tohoto kapitálu a k odsunutí nástupu na pracovní trh skrze delší dobu

³⁹ Přel. Š. G., pův. text: „The objectification of cultural capital in the form of academic qualifications is one way of neutralizing some of the properties it derives from the fact that, being embodied, it has the same biological limits as its bearer. This objectification is what makes the difference between the capital of the autodidact, which may be called into question at any time, or even the cultural capital of the courtier, which can yield only ill-defined profits, of fluctuating value, in the market of high-society exchanges, and the cultural capital academically sanctioned by legally guaranteed qualifications, formally independent of the person of their bearer.“

vzdělávání, úvěr, který bude splacen, pokud se to podaří, jen za velmi dlouhou dobu“ (Bourdieu 1986: 255).⁴⁰

Na specifikum konvertibility kulturního kapitálu upozorňuje Miloslav Petrušek, když hovoří o jeho snížené konvertibilitě oproti úplné konvertibilitě kapitálu ekonomického, který je kdykoliv možné proměnit na peníze a tak umožnit jeho všeobecnou konvertibilitu. Sníženou konvertibilitu kulturního kapitálu Petrušek demonstruje na následujícím příkladě: „Držitel inženýrského titulu je použitelný jako držitel specifického druhu [...] kulturního kapitálu, je sociálně funkční [...] jen jako držitel právě této a nikoliv jiné specifické dispozice; jeho kvalifikace tedy není v zásadě konvertibilní. Chirurg nemůže být použit jako inženýr mostních staveb a sociolog je nepoužitelný jako dentista....“ (Petrušek 1989: 217).⁴¹

Petrušek nás upozorňuje také na nutnost odlišení kulturního kapitálu od kapitálu lidského. Navazuje na něj Jiří Šafr⁴², jehož poznámky jsou pro nás podstatnější. Ačkoliv se oba koncepty částečně překrývají v kompetenční oblasti – v původní koncepci lidského kapitálu totiž její autor Gary Becker poukázal na význam neekonomických investic (např. do vzdělání) pro příjem člověka –, je třeba je odlišit z hlediska možnosti jejich přenosu. Lidský kapitál je vázán na konkrétní osobu, tudíž je nepřenositelný, zatímco kulturní kapitál je charakteristický mezigeneračním způsobem přenosu (Šafr 2008: 36, srov. Petrušek 1989). Zatímco lidským kapitálem se teoretikové zabývají z hlediska

⁴⁰ Přel. Š. G., pův. text: „More precisely, it is because the cultural capital that is effectively transmitted within the family itself depends not only on the quantity of cultural capital, itself accumulated by spending time, that the domestic group possess, but also on the usable time (particularly in the form of the mother's free time) available to it (by virtue of its economic capital, which enables it to purchase the time of others) to ensure the transmission of this capital and to delay entry into the labor market through prolonged schooling, a credit which pays off, if at all, only in the very long term.“

⁴¹ Jistou „univerzalitu“ kulturního kapitálu připouští v případě manažerů, kteří jsou schopni vykonávat svou profesi v rámci různých podnikatelských odvětví (Petrušek 1989: 218).

⁴² Jiří Šafr vytváří vlastní typologii kulturního kapitálu z hlediska jeho funkcí. Jako první typ uvádí vysoko-kulturní či kultivační kulturní kapitál, který představuje vědomá spotřeba dominantní kultury, znalost jejích symbolů a schopnost ovládat je, umožňující sociální inkluzi/exluzi. Druhý typ nazývá kognitivní kulturní schopností, kterou předávají rodiče svým dětem při výchově a jež je vybavuje pro úspěch ve škole. Třetím druhem jsou kompetenční kulturní zdroje, které představují praktické schopnosti rozmlouvat s ostatními o kultuře vysoké i nízké.

jeho individuální návratnosti, Bourdieu svou koncepci kulturního kapitálu spojuje více s celkem společnosti a s její třídní strukturou (Swartz 1997: 78).⁴³

Velice důležitou roli hraje mocenská potence kulturního kapitálu. Ta spočívá v symbolické dominanci, kterou může zakládat (Bourdieu 1986, Petrusek 1989). V symbolický kapitál se může přeměnit kterýkoliv z ostatních typů kapitálu, respektive symbolický kapitál vyplývá z jejich úspěšného použití. „Symbolickým kapitálem je kterákoli vlastnost (kapitál kteréhokoli druhu – fyzický, ekonomický, kulturní, sociální), pokud je nahlížena sociálními činiteli, jejichž kategorie vnímání jsou takové, že ji dokáží poznat (vidět) a uznat, ocenit. (Typickým symbolickým kapitálem je například čest, jak ji chápou středomořské národy: vytváří ji čistě jenom pověst, představa těch druhých, kteří na základě určitých společných přesvědčení vidí a hodnotí tu a tu vlastnost a to a to chování jako čestné nebo nečestné)“ (Bourdieu 1998: 81). Forma moci vycházející z tohoto kapitálu tak není explicitně chápána jako moc, ale jako naprosto legitimní požadavek na uznání, respekt, poslušnost nebo služby ostatních (Swartz 1997: 90).

Vysokou náchylnost stát se symbolickým kapitálem má podle Bourdieu právě kulturní kapitál. Důvodem k tomu je výše zmíněná skrytost a časová náročnost procesu jeho předávání a akvizice. Zdánlivá vrozenost kulturních kompetencí způsobuje chápání kulturního kapitálu (zejména jeho vtěleného typu) nikoli jako kapitálu, nýbrž jako legitimního nároku na úctu ostatních členů společnosti (srov. Bourdieu 1986).⁴⁴

⁴³ Domnívám se, že nebude od věci shrnout na tomto místě ještě některé z dalších specifík kulturního kapitálu, jak je vymezuje Petrusek, neboť jsou pro vysvětlení a pochopení tohoto pojmu důležité. Vedle (1) specifické konvertibility je to (2) sféra přivlastňování, která u kulturního kapitálu spočívá ve sféře kulturní produkce, zatímco u ekonomického kapitálu je to sféra produkce především materiální; (3) vrůst, ve smyslu zkvalitnění, kulturního kapitálu jeho používáním, respektive spotřebou; (4) jeho vzácnost; a (5) jeho mocenská potence.

⁴⁴ Tento fakt například plně využívají gentlemani proti učencům, tj. lidé z dominantní třídy (Bourdieu mluví konkrétně o aristokratech), jejichž kulturní kapitál můžeme označit jako vtělený, protože od narození získávají výchovou a vzděláváním v prostředí legitimní kultury, proti jedincům, kteří v takovém prostředí nevyrostali a své znalosti legitimní kultury získali studiem. Rozdílný způsob nabytí kulturního kapitálu, respektive počet „odsloužených“ let v dominantní třídě, zakládá odlišné způsoby chování. K zvnitřnění elegantních způsobů chování do té míry, že jsou považovány za přirozené, je totiž, jak bylo uvedeno výše, potřeba velké množství času.

Kulturní kapitál se postupem historického vývoje (především v souvislosti s procesem expanze institucionalizovaného vzdělávání) stává novou bází sociální stratifikace. V následujícím textu se budu věnovat tomu, jak odlišné množství kulturního kapitálu vede k odlišným kulturním preferencím. V souvislosti s tím je třeba vrátit se k pojmům habitus a vkus.

Diferenciace na základě vkusového soudu

Podle Bourdieuho vede stejná pozice v sociálním prostoru, dosažená na základě kulturního a ekonomického kapitálu, k osvojení určitého typu habitu, který se projevuje určitým typem vkusu.⁴⁵ „Tento klasifikační systém [vkus], který je produktem internalizace struktury sociálního systému, v té podobě, ve které působí skrze zkušenost konkrétní pozice v tomto prostoru, je, v rámci limitů ekonomických možností a nemožností (který má tendenci se reprodukovat podle vlastní logiky), původcem praktik přizpůsobených pravidelnostem vlastním prostředí. Neustále přeměňuje nezbytnosti ve strategie, omezení v preference, a, bez mechanické determinace, vytváří sadu voleb představujících životní styly, které odvozuji své významy, tj. své hodnoty, ze své pozice v systému opozicí a korelací“ (Bourdieu 1984: 175).⁴⁶ Specifický vkus, projevující se v životním stylu, se pak zpětně stává tím, co od sebe jednotlivé třídy odlišuje.

Učenec proto musí vždy bojovat, aby nikdo nepoznal, že se jako gentleman nenarodil. (Bourdieu 1984: 68–75, srov. McRobbie 2006: 156–158).

⁴⁵ Ačkoliv Bourdieu vytváří blízkou spojitost mezi kulturními praktikami a ekonomickým poměry jedinců, tím, co vytváří určitý typ vkusu, není příjem, ale výhradně habitus. Bourdieu to dokládá příklady, kdy došlo ke změně společenské pozice na základě změny ekonomického kapitálu (příjmu), ale ne ke změně vkusu. Stejný příjem může být spojován s různými vzorci spotřebního chování, proto má při spotřební volbě habitus převahu nad finanční situací (Bourdieu 1984: 175). Podobně Bourdieu tvrdí, že lidé nejsou hnáni veblenovskou okázalou spotřebou k výběru drahého luxusního zboží jako prostředku sociálního odlišení, ale právě habitem, který pramení ze zkušenosti hojnosti a oproštění se od každodenní nutnosti materiálně se zajistit. Nicméně to neznamená, že by ekonomicky zvýhodněné skupiny neprodukovaly statusové distinkce.

⁴⁶ Přel. Š. G., pův. text: „This classificatory system, which is the product of the internalization of the structure of social space, in the form in which it impinges through the experience of a particular position in that space, is, within the limits of economic possibilities and impossibilities (which it tends to reproduce in its own logic), the generator of practices adjusted to the regularities

Každé sociální třídě odpovídá určitý typ vkusu. Dominantní třída se vyznačuje legitimním vkusem (*legitimate taste*) a „smyslem pro odlišení“ (*the sense of distinction*), střední třída průměrným vkusem (*middle-brow taste*) a „kulturní dobrou vůlí“ (*cultural goodwill*) a pracující třída lidovým vkusem (*popular taste*) a „volbou nezbytnosti“ (*the choice of necessary*).

Bourdieu říká, že: „každý druh vkusu, spojuje a odlišuje. Skutečnost, že jsou produktem formování spojeného s konkrétními třídními podmínkami existence, spojuje všechny ty, kteří jsou produktem stejných podmínek, zatímco je odlišuje od ostatních. A odlišuje je zásadním způsobem, jelikož vkus je bází všeho, co jedinec má – lidí a věcí –, a všeho, čím je pro ostatní, je tím, prostřednictvím čeho posuzuje sám sebe a je posuzován ostatními.“⁴⁷ A dále pokračuje: „Vkusy (tj. manifestované preference) jsou praktickou afirmací nevyhnutelné rozdílnosti. Není náhodou, že když jsou ospravedlňovány, jsou uplatňovány čistě negativně, skrze odmítnutí ostatních vkusů (Bourdieu 1984: 56).“⁴⁸

Dominantní třída disponující velkým množstvím celkového kapitálu postupně rozvíjí vkus osvobozený od každodenních existenčních starostí, a to na rozdíl od třídy pracující, která od těchto starostí osvobozená není, a její vkus se tudíž řídí habitem, který produkují horší ekonomické poměry. Rozdíly v základních podmínkách existence tak produkují základní opozici mezi vkusem svobody a vkusem nezbytnosti. Jedincům z dominantní třídy umožňují jejich ekonomické poměry usilovat o statusovou distinkci prostřednictvím spotřeby luxusních statků na rozdíl od těch, kteří si takové statky dovolit nemohou.

inherent in a condition. It continuously transforms necessities into strategies, constraints into preferences, and, without any mechanical determinativ, it generates the set of 'choices' constituting life-styles, which derive their meaning, i.e., their value, from their position in a system of oppositions and correlations.“

⁴⁷ Přel. Š. G., pův. text: „every sort of taste, it unites and separates. Being the product of the conditioning associated with a particular class of conditions of existence, it unites all those who are the product of simile conditions while distinguishing them from all others. And it distinguishes in an essential way, since taste is the basis of all that one has – people and things – and all that one is for others, whereby one classifies oneself and is classified by others.“

⁴⁸ Přel. Š. G., pův. text: „Tastes (i.e., manifested preferences) are practical affirmation of an inevitable difference. It is no accident that, when they have to be justified, they are asserted purely negatively, by the refusal of other tastes.“

Estetická dispozice dominantní třídy oproštěná od každodenních starostí o materiální zajištění se může nejlépe projevit v oblasti přístupu k umění. Postoj dominantní třídy k umění lze označit jako formální, respektive u jednotlivých artefaktů upřednostňující formální aspekty nad obsahovými. Tento postoj je možno uplatňovat díky znalostem z uměnověd. Zběhlost v oblasti dějin umění, estetiky aj. získávají jedinci v rámci výchovy a především vzdělávání, které jim byly poskytnuty jejich rodinami. Formální vkus dominantní třídy je tak projevem vysokého kulturního kapitálu, který její členové vlastní.

Členům pracující třídy však nízký kulturní kapitál pracující třídy tento způsob recepce umění neumožňuje. Jejich vkus upřednostňuje funkci před formou a je založen na předpokladu úzkého propojení umění a života. „V divadle stejně jako v kině má lidové [rozuměj, složené ze širokých vrstev] publikum požitek z děje, který směřuje logicky a chronologicky ke šťastnému konci, a lépe se ‚identifikuje‘ s jednoduše vykreslenými situacemi a charaktery než s rozporuplnými a symbolickým figurami a jednáními...“ (Bourdieu 1984: 32).⁴⁹

Pokud se člověk populárního vkusu setká s uměleckým dílem založeným na formálním experimentu nebo obsahové ironii, zpravidla je odmítá a protestuje proti němu. Naopak, když se jedinec s formálním vkusem setká s populárními díly, vyjadřuje vůči nim estetickou distanci a svůj zájem upře ne na jejich obsah (tak jako jedinci s populárním vkusem), ale na formy, specifické vlastnosti žánru apod., což mu umožňuje právě jeho vzdělání (srov. Bourdieu 1984: 32–50).

Distinkce dominantní třídy u Bourdieuho nespočívá v „naivním exhibicionismu“ prostřednictvím okázalé spotřeby jako u Veblena, ale v tom, co nazývá *pure gaze*.⁵⁰ *Pure gaze* je zdánlivě implicitní nedílnou součástí osobnosti

⁴⁹Přel. Š. G., pův. text: „In the theatre as in the cinema, the popular audience delights in plots that proceed logically and chronologically towards a happy end, and ‘identifies’ better with simply drawn situations and characters than with ambiguous and symbolic figures and actions...“

⁵⁰ Pojmem *pure gaze* se míní čistý estetický pohled („ryzí oko“) ve smyslu Kantova bezzájmového zalíbení. Toto bezzájmové zalíbení představuje u Kanta soud vkusu, který je nezávislý na našich zájmech a významech, které posuzovanému předmětu přisuzujeme: „Jde-li však o to, zda je něco krásné či ne, nechceme vědět, zda nám nebo někomu na existenci věci nějak záleží nebo jen mohlo záležet, nýbrž jak ji posuzujeme v pouhém pozorování (náзору nebo reflexi).[...]Každý musí přiznat, že takový soud o kráse, ke kterému se druží sebemenší zájem, je velmi stranný a není čistým soudem vkusu. Člověk nemůže být ani v nejmenším zaujat pro existenci věci, nýbrž musí být v tomto ohledu zcela lhostejný, aby mohl být soudcem ve věcech vkusu“ (Kant 1975: 52).

člověka (Bourdieu 1984: 31). Tato ideologie rozděluje jedince ve společnosti na ty, kteří umění rozumějí, a na ty, kteří mu nerozumějí. Zdánlivá vrozenost speciální estetické dispozice pramení z velkého objemu kulturního kapitálu. Jedinci, kteří vyrůstají obklopeni vysokou kulturou – v pokoji jim na zdi visí obraz od uznávaného malíře, od mládí pěstují ušlechtilé koníčky jako například hru na klavír, navštěvují muzea, galerie, na vysokých školách v rámci uměnovědných seminářů studují tzv. zlatý řez atd. –, jsou schopni o ní erudovaně mluvit lehce a přirozeně tak, že zneviditelnují naučenost této dovednosti v procesu socializace.

Dopad způsobu akvizice kulturního kapitálu je vedle umění nejvíce zřetelný při běžných každodenních volbách v oblastech nábytku, oblékání nebo vaření. Zejména ty oblasti jsou totiž konfrontovány se vzděláním příliš nezatiženým vkusem, a neexistují pro ně žádné explicitní předpisy nebo zákazy, kromě pololegitimizujících zprostředkovatelů, jako jsou ženské týdeníky nebo magazíny o bydlení (Bourdieu 1984: 77). V těchto oblastech se nejvíce prozrazují hluboce zakořeněné a dlouholeté dispozice, projevuje se v nich vtělený kulturní kapitál abstrahovaný ze sociálního prostředí, z něhož jedinec pochází. Základní protiklad, který se zde objevuje, je znovu opozice mezi formálním vkusem estetické distance dominantní třídy a vkusem pracující třídy, jenž upřednostňuje užitečné předměty, které dlouho vydrží. Dominantní třída klade větší důraz na design, zatímco pracující třída na pohodlí a lehkou údržbu.⁵¹

Výše jsem prozatím popsala základní opozici mezi formálním vkusem dominantní třídy a populárním vkusem pracující třídy, od kterého se předcházející distancuje a odlišuje. Nyní se budu blíže věnovat vkusu střední třídy, jenž bývá označován takřka nic neříkajícím přízviskem „průměrný“. Střední třída uznává vkus dominantní třídy, ale prakticky ho nedosahuje a zůstává u jeho

Předmět proto neposuzujeme z hlediska účelnosti, ale z hlediska formy (Tamtéž 64). Právě tento typ vkusu si podle Bourdieuho přivlastňuje dominantní třída a představuje ho jako legitimní vkus, který je jejím členům vrozený. Bourdieu tuto vrozenost odmítá a tvrdí, že je dílem socializace jedince, tj. že tento vkus je naučený. Ostatním třídám je přisouzen vkus, jenž by Kant označil jako „zájmový“, který straní předmětům na základě smyslového potěšení nebo užitečnosti. Bourdieuovo dílo *Distinkce* je proto čteno jako kritika Kantovy *Kritiky soudnosti*, k čemuž vybízí již podtitul *Distinkce: sociální kritika vkusového soudu (A Social Critique of the Judgement of Taste)*, založená na sociálním původu vkusového soudu.

⁵¹ V těchto oblastech proto také nejčastěji prozradí svůj sociální původ „zbohatlíci“, kteří se finančně posunou do vyšší třídy, ale jejichž habitus se zatím neproměnil – viz s. 46 této práce.

napodobování, protože má rozdílný habitus, který vkus generuje. Třídy se tak neliší v tom, kterou kulturu uznávají, protože všechny shodně považují za legitimní kulturu tu, kterou praktikuje dominantní třída, ale ve znalosti této kultury. Dokazuje to například snaha maskovat svou neznalost u sociálně znevýhodněných jedinců při výzkumných rozhovorech. Bourdieu z jejich strany zaznamenal tendenci maskovat svou neznalost legitimní kultury nebo lhostejnost k ní před tazateli tak, že ze svých znalostí vybírali ty věci, které podle nich patří do okruhu legitimního umění, například všeobecně známé „lehčí“ kusy z oblasti vážné hudby, jako jsou vídeňský valčík nebo Ravelovo Bolero, případně jiná slavná jména, která však vyslovovali více nebo méně bojácně (Bourdieu 1984: 318).

Snahu střední třídy vyrovnat se buržoazii označuje Bourdieu jako kulturní dobrou vůli, která se projevuje nekritickou zbožnou úctou k vysoké kultuře. Vlastní výběr toho, co bude z vysoké kultury konzumováno, se odehrává v závislosti na blízkosti charakteru kulturního kapitálu střední třídy ke kulturnímu kapitálu dominantní třídy. Obecně střední třída většinou investuje do „druhořadých“ forem a praktik vysoké kultury. Konkrétně Bourdieu uvádí návštěvy zámků (namísto uměleckých galerií), dále odebrání časopisů popularizačního charakteru a sledování filmů (namísto divadla). V oblasti bydlení se zase snaží vytvořit iluzi většího prostoru (Bourdieu 1984: 319, 321).

V *Distinkci* se Bourdieu věnuje také různým variantám vkusu v rámci dominantní a střední třídy, ovšem už ne v rámci třídy pracujících. Toto rozlišení funguje jednak na základě rozdílných kompozic kapitálu a jednak na základě času, po který je jedinec členem dané třídy, tj. sociální trajektorie. Velice zajímavá situace nastává u frakce intelektuálů a umělců, kteří mají sice vysoký kulturní kapitál, avšak ve srovnání s ním velmi nízký kapitál ekonomický. V podmínkách absence materiálního zajištění odpovídajícího poměrům dominantní třídy je třeba, aby tito činitelé, chtějí-li udržet své pozice, rozvinuli mimořádně symbolický způsob distinkce. Využívají k tomu strategie, které si mohou dovolit jen díky svému vysokému kulturnímu kapitálu, a sice označení dříve bezvýznamných objektů za umělecká díla nebo redefinice děl již dříve považovaných za umění, ale jinými třídami. Intelektuálové vyzdvihnou tato díla (například westerny, komiks nebo graffiti) z vulgární populární kultury mezi uznávaná kvalitní díla (Bourdieu

1984: 282–283), a jsou tak ve společnosti těmi, kdo určují, co je umění a co není.⁵²

V rámci dominantní třídy pozorujeme dále také proti sobě stojící životní způsoby učitelů a zaměstnavatelů (majitelů velkých podniků, manažerů). První čtou poezii, filozofickou a politologickou literaturu a noviny a magazíny zpravidla levicového zaměření. Navštěvují klasická a avantgardní divadla a o dovolené upřednostňují vysokohorskou turistiku, pěší turistiku nebo kempování. Druzí čtou historické a dobrodružné romány, navštěvují komerční výstavy, koncertní sály, aukční síně, jezdí na dovolenou na jachtu, do luxusních hotelů a lázní. Tato druhá linie je podle Bourdieuho svým vkusem velmi blízká vkusu staré buržoazie, tj. dlouholetých příslušníků vrstvy bohatých, kteří preferují nejdražší a nejprestižnější kulturní a materiální statky a praktiky. Můžeme si všimnout, že aktivity učitelů jsou finančně výrazně méně náročné ve srovnání s luxusními aktivitami zaměstnavatelů. Bourdieu proto označuje učitelský vkus jako asketický aristokratismus a vkus bohatých byznysmenů přívzkem luxurní (Bourdieu 1984: 283–284). Kombinací obojího se vyznačují noví členové dominantní třídy, podnikatelé v moderních oborech (technice, finančnictví), jejichž pracovní aktivity (semináře, konference a jednání v různých koutech světa) implikují kosmopolitní životní styl (Bourdieu 1984: 305).⁵³

Ve střední třídě identifikuje Bourdieu vkus řemeslníků a drobných obchodníků v opozici ke vkusu učitelů nižších typů škol, nižších státních úředníků a odborných pracovníků. První odmítají jakékoliv novoty a odklony od starého řádu – jsou tzv. staromódní a vyznávají tradiční hodnoty – žijí jednoduše, čestně a seriózně, protože se domnívají, že právě to jim pomáhá udržet se na své společenské pozici. V této pozici ale zároveň stagnují a nemají velké naděje na společenský postup, což také přispívá k odporu k modernizaci životního stylu. Obecně mají velice blízko ke vkusu nezbytnosti, upřednostňují užitečné, praktické věci nevyžadující speciální údržbu (srov. Bourdieu 1984: 349–350). Druzí se vyznačují čistou kulturní dobrou vůlí vůči kultuře dominantní třídy,

⁵² Jedinci s podobným složením kapitálu by ve 21. století mohli nalézt uplatnění jako tzv. *coolhunters*, profesionální lovci nápadů a nových trendů z kultury mladých lidí většinou nízkého společenského postavení (srov. Klein 2005: 73).

⁵³ Srov. se skupinou držitelů vysokého kulturního kapitálu, o které hovoří Holt – viz s. 51–52 této práce.

protože jim jejich vzdělání přineslo optimistický náhled na možnosti jejich společenského uplatnění a vzestupu.

Nejvíce vzdělání členové této skupiny pak mají velmi blízko k nové střední vrstvě, kterou tvoří lidé pracující v oblasti public relations, módy, reklamy nebo marketingu, tj. v odvětvích, která vyžadují schopnosti prezentovat a reprezentovat; dále lidé pracující v institucích poskytujících symbolické zboží a služby, tj. poradci ve všech možných oblastech životního stylu a terapii; a nakonec jedinci působící v oblasti kulturní produkce a organizace. Do této skupiny často patří jedinci pocházející z dominantní třídy, kteří pro nedostatek kapitálu (zejména v oblasti vzdělání) musejí najít pracovní uplatnění ve výše zmíněných oborech. Tito lidé velice často prodávají sami sebe ve snaze prodat produkty, které nabízejí a v které věří.⁵⁴ V případě různých poradců ve všech možných oblastech života navíc prodávají pouze slova namísto reálných věcí. Kulturní zprostředkovatelé si vydobyli legitimní postavení jako ti, kteří ostatní učí, jak správně žít, a získali tak symbolickou nadvládu nad těmi, kteří jejich služby využívají – nad členy střední třídy. Pro konkrétní představu, jak tato symbolická nadvláda probíhá, si stačí v televizi pustit některý z lifestyleových pořadů, který propaguje životní styl dominantní třídy.⁵⁵

Na závěr pojednání o typech vkusu chci znovu upozornit na fakt, že ačkoliv by se mohlo zdát, že jsou produktem ekonomických poměrů, podle Bourdieuho je to v první řadě habitus, co vkus produkuje. Ukazuje se to například ve stále přetrvávajícím vkusu nezbytnosti u drobných řemeslníků nebo podnikatelů, kteří ačkoliv překonali podmínky, které vedly k zformování tohoto vkusu, jej neustále uplatňují. „Mít milion samo o sobě neudělá člověka schopným žít jako milionář“ (Bourdieu 1984: 374). Lidé původem z pracující třídy nikdy

⁵⁴ Dnes bychom řekli, že jsou naprosto oddáni firemní značce, kterou zastupují.

⁵⁵ Angela McRobbie se v návaznosti na Bourdieuho zabývala formami symbolického násilí v televizních pořadech typu tzv. proměn (McRobbie 2006). Tyto pořady nabízejí ženám možnost, aby „změnily svůj život“ tím, že podstoupí proměnu „z ošklivého kačátka v labuť“, tj. že jim odborníci z oblasti módy, kosmetiky, zdravého životního stylu apod. poradí, „co na sebe, co s vlasy, co jíst“. McRobbie tvrdí, že pořady tohoto typu vytvářejí a legitimizují formy třídního antagonismu. Na jedné straně zostuzují vzhled a životní způsob ženy chudé a pracující (a často také starší – viz např. pořad české televize Prima *Mladší o pár let*) a na straně druhé upřednostňují životní standard výše společensky postavených (a mladých) žen. V zájmu níže společensky postavených žen je pak napodobovat ženy výše postavené (srov. McRobbie 2006: 161–168).

nepochopí, jak může někdo utratit vysoké finanční částky za hodinky nebo soukromý večírek, a budou tyto výdaje považovat za plýtvání.⁵⁶ Překonání habitu je problémem také pro jedince ze střední třídy, kteří se snaží začlenit do třídy vyšší. Ačkoliv na ni finančně dosáhli, jejich způsoby chování a jednání je zpravidla prozradí. Jako příklad mohu uvést Bourdieuův poukaz na buržoazní schopnost „být obsluhován“, tj. na způsob jednání se servisním personálem v hotelích nebo restauracích. Buržoazie se k obsluhujícímu personálu chová vždy s náležitým, ale „přirozeným“ odstupem a vždy ví, jaké nechat spropitné, zatímco příslušníci jiných tříd, případně „noví“ členové dominantní třídy, se v této oblasti vyznačují určitou nejistotou (kterou obsluhující personál vždy vycítí), (Tamtéž).

Tato kapitola ukázala, že existovat v sociálním prostoru znamená podle Bourdieuho odlišovat se. K odlišení přitom může dojít jen tehdy, pokud ho jako odlišení vnímají ostatní činitelé sociálního prostoru (členové společnosti). „Diference, určitá distinktivní vlastnost, bílá nebo černá barva kůže, štíhlost nebo tloušťka, Volvo nebo 2CV, červené víno nebo šampaňské, pernod nebo whisky, golf nebo fotbal, klavír nebo harmonika, bridž nebo belota (užívám opozic, protože tak – jenomže složitěji – to také většinou funguje), se stává viditelnou, zřejmou, ne-indiferentní, společensky *průkaznou* diferencí jedině tehdy, je-li vnímána někým, kdo je schopný *diferencovat* – neboli někým, kdo je rovněž zapojen do dotyčného prostoru, a proto není indiferentní, a vládne kategoriemi vnímání, klasifikačními schématy, vkusem, jež mu diferencování, rozlišování – mezi barvotiskem a obrazem, Van Goghem a Gauguinem – umožňují (Bourdieu 1998: 16–17).“

Na základě rozpoznané odlišnosti jedince je mu přisouzen určitý společenský status, je zařazen do určité třídy, třídní frakce, skupiny. Nejvyšší status má dominantní třída, která stojí na vrcholu hierarchického uspořádání tříd.

⁵⁶ S habitem souvisí také to, že tato spotřeba není pro dominantní třídu okázalou spotřebou ve veblenovském smyslu, protože je chápána jako nezbytná součást životního stylu a zároveň (v případě večírku) je investicí do sociálního kapitálu (srov. Bourdieu 1984: 374–375). Domnívám se, že jako okázalou ji naopak mohou chápat právě příslušníci pracující třídy. Domnívám se také, že často zůstává mimo pozornost čtenářů, že Veblen o okázalé spotřebě nemluví jen ve smyslu vědomé okázalé spotřeby s cílem demonstrovat majetek (tímto způsobem chápe Veblenovu okázalou spotřebu ve své práci i Bourdieu), ale i o tom, že postupem času se okázalá spotřeba stává nutnou součástí životního standardu (Veblen 1999: 81, srov. s. 24 této práce).

Kulturní praktiky této třídy jsou považovány za legitimní. Tato legitimnost se stává zdrojem symbolického násilí⁵⁷, které dominantní třída vykonává nad ostatními. „Všechny věci, které dominantní aktéři sociálního světa staví na piedestal, a v nichž staví na piedestal sami sebe, mohou plnit symbolickou moc právě jen díky tomu, že se těší v podstatě všeobecnému uznání, nikdo je nemůže otevřeně popřít, aniž by popřel svou vlastní lidskost, právě proto ctít tyto věci, ať už upřímně či ne, zaručuje určitou formu symbolického zisku (hlavně zisku z konformnosti a distingovanosti)“ (Bourdieu 1998: 118). Nižším třídám tedy nezbyvá než se přizpůsobit a přinejmenším se alespoň pokoušet napodobovat životní styl dominantní třídy, jak jsme to viděli u střední a jak to můžeme pozorovat i u pracující třídy, když drahé šampaňské nahrazuje šumivým vínem, pravou kůži její imitací, originály obrazů reprodukcemi apod.

Viděli jsme, že všechny jednotlivé typy vkusu fungují v opozici vůči jinému typu vkusu. Každý vkus produkuje zároveň nevkus, vůči kterému se vymezuje. Toto opovržlivé vymezování je velmi důležité, protože nestačí jen konzumovat, ty správné věci, ale je také třeba nekonzumovat ty nesprávné. A když už ano, tak s patřičnou ironií, aby bylo jasné, co si o nich jedinec s dobrým vkusem myslí.

U Bourdieuho se tak kulturní spotřeba sestává ze tří základních složek, z toho, co je konzumováno, co není konzumováno a především, jak je to konzumováno, tj. s jakým vkusem je k objektům spotřeby přistupováno.

⁵⁷ Symbolické násilí je mechanismus, pomocí něhož dominantní třída udržuje svou nadvládu nad ostatními třídami. Pro jeho úspěšné uplatnění musí být splněny dvě podmínky 1) kulturní standard dominantní třídy je prosazen symbolickou mocí za legitimní a všeobecný, 2) jeho sociální původ je naturalizován. „K symbolickému násilí dochází tehdy, jestliže ovládaný nemůže jinak, než vládnoucího (a tedy nadvládu) uznávat, protože k reflektování jak jeho, tak sebe sama, přesněji řečeno k reflektování vztahu mezi sebou a jím, disponuje pouze nástroji poznání, které s ním má společné a které nejsou ničím jiným než osvojenou formou vztahu nadvlády, a ukazují proto tento vztah jako přirozený“ (Bourdieu 2000: 34–35).

Richard A. Peterson: od všekonzumentů k vyhraněným (*Omnivore-to-univore*)

V předcházejících kapitolách pojednávané teorie Veblena a Bourdieuho představují ve studiu souvislostí mezi stratifikací společnosti a kulturou přístup, který americký sociolog kultury Richard A. Peterson nazývá *elite-to-mass*. Horním společenským třídám je v něm jako prostředek distinkce přisuzována vysoká kultura a nízké třídy jsou charakterizovány masovou kulturou. Jedinci situovaní na špičce sociální hierarchie se nad ostatní povyšují nejen prostřednictvím upřednostňování artefaktů vysokého umění, členství v uzavřených společenských klubech a nošení specifického oblečení, ale také tím, že se vyhýbají všem ostatním druhům kulturních praktik, protože by to mohlo ohrozit jejich statusové postavení (Peterson 1992).

Jak jsme mohli vidět u Veblena a Bourdieuho, těmto elitním vrstvám a jejich distinktivním kulturním praktikám je v *elite-to-mass* teorii věnováno nejvíce pozornosti. Větší míra pozornosti je věnována také středním vrstvám, které napodobují ty nad sebou, ale bez nezbytné znalosti standardů vkusu nebo zdroje času a peněz potřebných k úplné participaci. Jen málo pozornosti je pak věnováno nejnižším vrstvám. Nejčastěji jsou definovány jako nediferencovaná masa, případně je jejich kultura označena jako tradicí ohraničená, spočívající v etnických, rasových a náboženských zvycích.

Peterson přichází s kritikou teorie *elite-to-mass*, konkrétně možnosti její aplikace na americkou společnost, a zároveň také předkládá její reformulaci, když tvrdí, že elitní vkus horní třídy přestává být definován jednoduše jako jednoznačné upřednostňování vysokých forem umění a s ním korespondující opovrhování ostatními projevy vkusu nebo povýšená shovívavost (Peterson 1992).

Na základě výzkumu *Survey of Public Participation in the Arts*, který proběhl v roce 1992 ve Spojených státech amerických⁵⁸, provedl analýzu preference hudebních žánrů u jedinců rozřazených do skupin podle povolání, a tedy – jak předpokládal – s různým sociálním statutem. Dospěl k závěru, že lidé

⁵⁸ Jednalo se o kvantitativní výzkum statistické oblíbenosti hudebních žánrů vzhledem k sociálnímu postavení respondentů.

s vyšším sociálním postavením⁵⁹, nejenže se účastní více než ostatní činností s vysokým statusem, ale mají sklon mnohem častěji participovat i na ne-elitních aktivitách. V oblasti hudby tedy nekonzumují pouze klasické žánry, ani je explicitně neupřednostňují. Naopak se vyznačují znalostí široké škály hudebních žánrů. A nejen to, často nejsou schopni označit žádný z nich jako svůj oblíbený.⁶⁰ Peterson hovoří na základě tohoto zjištění o proměně elitní vybíravosti vyšších vrstev ve všekonzumentství (*omnivore*), (srov. Peterson 1992: 252–253).⁶¹

Na druhém konci statusové hierarchie stojící lidé se podle Petersona naopak vyznačují vyhraněností vkusu (*univores*). Jedinec z pracující třídy je schopen vybrat oblíbenou hudbu a má více sklon hájit tento svůj omezený vkus proti jinému omezenému vkusu ostatních členů (v Bourdieuho terminologii třídních frakcí) uvnitř vlastní třídy (srov. Peterson 1992: 253–254).

Peterson tak přetváří vztah kulturní spotřeby a třídní hierarchie společnosti z teoretického modelu *elite-to-mass* na model *omnivore-to-univore*. V tomto modelu si horní třída uchovává svoje preference pro vysokou kulturu, ale nezůstává na ně omezena a konzumuje i všechnu ostatní kulturu, zatímco spodní třída nadále preferuje nízkou kulturu a je v tomto svém vkusu vyhraněná (Peterson tak pracující třídu vymaňuje z nevybíravého všekonzumentství masové kultury).⁶² Horní třída nyní získává status tím, že je schopna pohybovat se ve

⁵⁹ Sociální postavení bylo odvozeno od povolání. Jednotlivá povolání byla rozdělena do devatenácti statusových skupin, nejvyšší postavení bylo přiřazeno architektům, právníkům, kněžím a akademickým pracovníkům a naopak nejnižší zaměstnancům (dělníkům) na farmách.

⁶⁰ Peterson uvádí, že: „jen 30 % těch ze skupiny s vysokým statusem říká, že má nejraději klasickou hudbu a jen dalších 6 % uvádí, že nejraději má operu“ („just 30 % of those in the highest status group say they like classical music best and only another 6 % say they like opera best“), (Peterson 1992: 249). Dále zdůrazňuje, že dokonce: „Ve skutečnosti 9 % ze skupiny s vysokým statusem uvádí, že nejraději mají country a western hudbu - hudbu s nejnižší prestiží ze všech!“ („Indeed 9 % of this top status group say they like country and western music best – the music with the lowest prestige of all!“), (Tamtéž).

⁶¹ Peterson nepracoval na výzkumech týkajících se teze *omnivore-to-univore* sám. Na prvních výzkumech spolupracoval s Albertem Simkusem, na zpracování vývoje mezi lety 1982 až 1992 se spolu s ním podílel Roger M. Kern (Peterson 1992; Peterson – Kern 1996). Tezi o všekonzumentství testují i další autoři (Sullivan – Katz-Gerro 2006; López Sintas – García Álvarez 2002; Chan – Goldthorpe 2006 aj.).

⁶² Peterson nastiňuje možné příčiny, které k této proměně vedly. Mezi jinými uvádí demokratizaci vzdělávání, toleranci a respekt ke kultuře různých etnik, náboženských skupin a pracujících tříd,

velké šíři kulturních aktivit, i když povýtce často pouze povrchně (její kulturní kapitál je maximálně široký, ale mělký), (srov. Šafr 2007: 30–31).

Slabé místo této teorie identifikuje Šafr v tom, že byla testována pouze v oblasti kulturních preferencí, a ne samotného jednání, a upozorňuje, že: „zatímco kulturních forem i žánrů můžeme obdivovat a upřednostňovat nepřeberné množství, tak při aktivitě samotné, tj. trávení volného času, jsme limitováni objemem času“ (Šafr 2007: 31).

Na další slabé místo, tentokrát v oblasti metodologie, ukazuje Holt ve svém článku „Does Cultural Capital Structure American Consumption?“ (Holt 1998). Zavádějící podle něj může být kvantitativní metoda výzkumu i zvolené indikátory.⁶³ Podle Holta je třeba Bourdieuho pro potřeby výzkumu ve Spojených státech amerických reformulovat v tom smyslu, že zde nelze aplikovat kulturní kapitál ve stejné podobě jako na pařížskou společnost šedesátých let. Výtvarné umění je ve Spojených státech v rámci kulturních elit daleko méně populární než ve Francii, vzdělání v oblasti dějin výtvarného umění není součástí běžného akademického vzdělání a společenské socializace. Američané soustředí své mimopracovní aktivity daleko více do oblasti gastronomie, vybavení domácnosti (designu nábytku), architektury, způsobu trávení dovolené, módy, sportu, čtení a společenského setkávání (Holt 1998: 6). Holt proto realizoval vlastní studii, jejímž cílem bylo zjistit, zda rozdíly v množství kulturního kapitálu vedou k systematickým rozdílům ve vkusu a spotřebním chování v těchto oblastech.

Holt provedl srovnání deseti respondentů, které označil jako skupinu s „top“ kulturním kapitálem a druhých deseti, jejichž kapitál byl označen jako nejnižší.⁶⁴ Výsledek jeho práce potvrdil tezi, že obě skupiny participují na

zpřístupnění kultury skrze masová média, komercializaci tradic různých etnických skupin v oblasti jídla, hudby a jiných zvyků, diskreditaci víry v nadřazenost vysoké kultury po dvou světových válkách a s tím související přehodnocení populární kultury, technický pokrok a také generační změnu v 50. a 60. letech, kdy dospělí přestali opouštět populární kulturu svého mládí, ale naopak z ní vytvořili vlastní alternativy k elitní kultuře – viz např. generace Woodstocku (Peterson 1992: 255; Peterson – Kern 1996: 904–906).

⁶³ Holt nereaguje pouze na Petersona, ale i na další autory zabývající se výzkumem stratifikace ve Spojených státech amerických, kteří pracovali s Bourdieho teorií – na Eriksona, Halla, Lamonta a další (Holt 1998: 5-6).

⁶⁴ Skupinu s vysokým kulturním kapitálem tvořili jedinci s minimálně bakalářským titulem, zaměstnaní jako odborní pracovníci, specialisté v technických oborech nebo manažeři. Rodiče

stejných aktivitách, ale nepotvrdil absenci třídních vzorců spotřeby. Díky tomu, že bylo využito kvalitativní metody hloubkových rozhovorů, bylo možno posoudit konkrétní prožívání a uvažování jedinců v jednotlivých kulturních oblastech.

V kategoriích bydlení a oblékání potvrzuje Holt Bourdieuho základní opozici mezi materiálním vkusem u osob s nízkým kulturním kapitálem a formálním estetickým cítěním u jedinců s vysokým kulturním kapitálem. Materiální vkus upřednostňuje charakteristiky spojené s užitečností, pohodlím, funkčností, praktičností a odolností bez nároků na údržbu. Pro držitele vysokého kulturního kapitálu zůstávají pohodlnost a odolnost základním kritériem, ale zároveň je důraz kladen na splnění formálních estetických požadavků (Holt 1998: 8). V souvislosti s tím se předměty spotřeby v oblastech bydlení a oblékání oblastech u obou skupin liší, v jiných případech už tomu tak ale být nemusí. Níže uvedu několik příkladů.

Podíváme-li se na oblast stravování, Holt například uvádí, že obě skupiny sice jedí čínské jídlo, ale zatímco skupina nízkého kulturního kapitálu konzumuje „nudle u Čňana“ (případně některá další jídla co nejvíce podobná některému americkému jídlu) nebo (což se stává častěji) si pokrmy na čínský způsob připravuje doma, skupina vysokého kulturního kapitálu jí skutečné čínské speciality v restauracích (Holt 1998: 13). Obdobná situace nastává také v případě dovolené. Obě skupiny sice navštěvují stejné destinace, jako například Disney World nebo Sea World, ale zatímco jedinci s vyšším kapitálem upřednostňují individuální prohlídky, ti s nižším volí dopředu naplánované programy (Holt 1998: 14). Obě skupiny také konzumují populární texty, rozdíl však stejně jako v předcházejících případech odkryjeme teprve tehdy, když se zeptáme, jak je čtou. Držitelé vysokého kulturního kapitálu uplatňují kritické čtení, vnímají populární texty jako zábavné fikce, které mají osvětový charakter, ale přímo nereflektují reálný svět. Způsob čtení u osob s nízkým kulturním kapitálem lze vedle toho označit jako referenční: texty jsou recipovány jako odkazující k realitě, jako více či méně popisující svět, který je jejich čtenářům známý, a proto je na ně také

většiny z nich měli univerzitní vzdělání. Skupina s nízkým kulturním kapitálem byla charakterizována zázemím dělnických pracovních pozic, absolvováním střední školy, manuálním zaměstnáním nebo prací ve službách, otcové sem zařazených jedinců dokončili maximálně střední školu a živilí se manuální prací.

aplikován klasifikační systém používaný v reálném životě (Holt 1998: 9–10).⁶⁵ Při analýze rozhovorů týkajících se záliby ve starožitnostech pak Holt upozorňuje na skutečnost, že lidé s vysokým kulturním kapitálem jsou schopni o této zájmové činnosti vést kvalifikovaný rozhovor na rozdíl od těch, kteří se jim sice přiblížili ekonomicky a mohou si finančně náročný starožitný nábytek dovolit, ale ve vědomostních znalostech o něm mohou své kolegy s vysokým kulturním kapitálem dostihnout jen velmi těžko (Holt 1998: 17). Z těchto příkladů je patrné, že sice obě skupiny spotřebovávají stejné statky, nikoli však stejným způsobem.

Při srovnání Petersona s Holtem a potažmo také s Bourdieuem docházím k názoru, že závěry Holtova výzkumu sice nevyvracejí Petersonovu tezi, že horní třídy rozšiřují vlastní kulturní spotřebu směrem k všekonzumentství, ale zároveň dávají za pravdu Bourdiemu, protože prokazují rozdíly ve vkusu, respektive ve způsobu spotřeby.

Tato rozdílnost vychází podle Holta (ostatně stejně jako u Bourdieuho) z materiálních podmínek existence. Protože vlastníci nízkého kulturního kapitálu vyrůstali v omezených materiálních podmínkách, představují si dobrý život v souvislosti s materiálním dostatkem a vlastněním materiálních statků, které jsou považovány za luxusní.⁶⁶ Jedinci s vysokým kulturním kapitálem naopak touží po životních hodnotách spojených s metafyzickými zážitky, protože materiální zajištění pro ně představuje samozřejmost. Často pak dochází k tomu, že přestože jsou schopni spotřebovávat luxusní vzácné zboží, zároveň odsuzují plýtvání a okázalost, a proto bydlí v menších domech a jsou střídmější v jídle (srov. Holt 1998: 19–20).

Druhým faktorem, který vede k rozdílnosti vkusu, je charakter povolání jedinců z jednotlivých skupin. Pro osoby s vysokým kulturním kapitálem je důležitá schopnost práce s informacemi, orientace v novém prostředí, rychlé vyhodnocení situace, inovativní postupy a řešení, dále vysoká pracovní mobilita a tím pádem nutně také častá adaptace na nové prostředí a zapojení se do nových sociálních sítí s různými zájmy a hodnotami. Jejich vkus je proto více kosmopolitní. Oproti tomu jedinci s nízkým kapitálem jsou součástí lokálního trhu

⁶⁵ Pojmy referenční a kritické čtení zavedli Liebes a Katz (Liebes – Katz 1990, 1993) při analýze receptce televizního seriálu Dallas napříč národními kulturami.

⁶⁶ Například, jelikož většinou vyrůstali v relativně malých prostorách, touží po větším prostoru v oblasti bydlení.

práce, jejich povolání je pro ně více rutinním zaměstnáním než kariérou. Nemusí tudíž navazovat nové vztahy, ale zůstávají po většinu života v kontaktu s víceméně stejným okruhem lidí. Tato skutečnost vede k tomu, že i jejich vkus je lokální (Holt 1998: 12–13).

Zde, jak se domnívám, narážíme na to, co Bourdieu nazývá habitem. Tedy na internalizaci životních podmínek a okolností (materiálního zajištění a charakteru zaměstnání), která vede k určitým typům postojů v různých oblastech každodenního života. A jsou to právě tyto postoje (vkus), které hrají zásadní roli při společenské diferenciaci. Spolu s Bourdieuem můžeme tedy říci, že nejdůležitější není, přisoudit jedné skupině konkrétní kulturní statky, které spotřebovává, protože ty se mohou v průběhu dějin měnit (Bourdieu 1998: 12). Podstatné je, že existuje korelace mezi skupinou vytvořenou na základě přisouzení stejného objemu kapitálu a určitým typem vkusu, který je produktem habitu. Tento vkus je pak tím, co od sebe jednotlivé skupiny (třídy) ve společnosti odlišuje.

Vzhledem k tomu považuji za základní chybu, které se Peterson dopouští, to, že přisuzuje jednotlivým třídám určitý typ spotřeby, ale už se nedívá na to, jak tato spotřeba konkrétně probíhá. Pokud by se zaměřil i na způsob spotřeby, mohl by zjistit, že všekonzumentství je pouze deklarované, neboť není z hlediska časové omezenosti téměř uskutečnitelné, a pokud by uskutečnitelné přece jen bylo, že jednotlivé třídy nekonzumují stejné kulturní artefakty stejně. Domnívám se proto, že Bourdieuho teorie v tomto ohledu před Petersonovou kritikou obstojí, protože staví ne na rozdílnosti ani množství konkrétních předmětů spotřeby, ale na způsobu, jakým tato spotřeba probíhá. Není podstatná otázka, co je konzumováno, ale jak.

Závěrem této kapitoly je třeba zdůraznit, že Peterson zůstává na poli třídních teorií stratifikace akcentujících kulturu, proměňuje pouze charakter a množství kulturní spotřeby, které jednotlivým třídám přisuzuje.

Kulturní individualizace v postmoderní společnosti⁶⁷

Poslední kapitola této práce představí kritiku výše interpretovaných teorií spočívající v odmítnutí pevné kulturní hierarchie korelující se sociální hierarchií. Zatímco u Petersona, jehož kritikou teorií *elite-to-mass* se zabývala předcházející kapitola, najdeme společnost stále ještě diferencovanou do tříd, respektive statusových skupin, u postmoderních teoretiků se setkáváme se společností silně individualizovanou (Beck 2004, Lipovetsky 2007, Featherstone 1991).⁶⁸ Sociální vývoj směřuje ke společnosti bez pevně stanovených statusových skupin, uvnitř kterých je nutno přijmout určitý životní styl (projevující se ve výběru oblečení, volnočasových aktivitách nebo výběru spotřebního zboží). V postmoderní době tak nelze kulturní spotřebu stabilizovat a hierarchizovat do systému, který by koreloval s třídní hierarchií s pevnými společenskými hranicemi (Featherstone 1991: 81).⁶⁹

Neznamená to ovšem, že nic z Veblenovy a Bourdieho teorie nezůstává platné. Kulturní spotřeba je nadále prostředkem distinkce, v (hyper)konzumní společnosti dneška možná mnohem větší než dříve. Z kulturní spotřeby jako prostředku třídního odlišení se stal prostředek individuálního odlišení. Namísto

⁶⁷ Jelikož diplomová práce je explicitně zaměřena na teorie, které pracují s kulturní spotřebou jako prvkem třídní diferenciaci společnosti, představuje tato kapitola pouze nástin postmoderních teorií a nebude se zabývat detailním rozбором fungování kulturní spotřeby jako prostředku individuální diferenciaci.

⁶⁸ K procesu individualizace a jeho různým pojetím viz diplomová práce Stanislava Biler (Biler 2008).

⁶⁹ To, že mizí statusové skupiny definované prostřednictvím kulturní spotřeby (životního stylu), neznamená, že mizí i třídy definované ekonomicky, a už vůbec to neznamená, že mizí společenské nerovnosti a rozdílnosti. „Ve vztahu k interpretaci sociální nerovnosti tak vzniká ambivalentní situace: pro marxistickou teorii tříd stejně jako pro badatele studujícího sociální stratifikaci se možná nic podstatného nezměnilo. Rozestupy v hierarchii příjmů a základní charakteristiky námezdní práce zůstaly stejné. Na druhé straně ustupuje ve vztahu k jednání lidí zvláštním způsobem do pozadí vazba na sociální třídy. Stavovsky formované sociální prostředí a životní formy spojené s třídní kulturou pomalu mizí. V souladu s obecnou tendencí vznikají individualizované existenční formy a situace, které nutí lidi k tomu, aby – s ohledem na vlastní materiální přežití – učinili středem vlastních životních plánů a způsobu života sami sebe“ (Beck 2004: 116).

nekritického přijetí životního stylu skrze tradici představuje pro jedince tvorba životního stylu celoživotní projekt, který vyjadřuje jeho individualitu a osobitý vkus ve specifickém souboru zboží, oblečení, praktik, zážitků, vzhledu a tělesných dispozic. Jedinec v konzumní kultuře si je vědom toho, že „nemluví“ pouze skrze své oblečení, ale i skrze svůj dům a jeho zařízení, auto a další aktivity, které jsou ostatními členy společnosti „čteny“ a klasifikovány v termínech absence nebo přítomnosti dobrého vkusu. Posedlost životním stylem není charakteristická pouze pro mladé, ale pro všechny ty, kteří jsou si vědomi toho, že mají pouze jeden život a je třeba si ho „užít“ (srov. Featherstone 1991: 84). V podmínkách postmoderní společnosti je tak společenské uznání jedince založeno ne na třídní příslušnosti, ale na tom „čím se kdo udělá“ (Pyšňáková – Hohnová 2010: 267). Třídní životní styly nahradily nerovné konzumní životní styly (Beck 2004: 125).

Vedle kulturní spotřeby jako individuálního prostředku odlišení, který hodnotí ostatní členové společnosti, hovoří postmoderní teorie o kulturní spotřebě jako prostředku budování individuální identity. V knižním eseji nazvaném *Paradoxní štěstí* předkládá Gilles Lipovetsky názor, že jedinci se v současné společnosti soustředí namísto „spotřeby pro druhé“ na „spotřebu pro sebe“. Sociální odlišení přestává být hnacím motivem spotřeby, namísto něj se jím stává ideál soukromého blaha. „Lépe žít, těšit se z radostí života, nic si neodpírat a dopřávat si ‚nadbytek‘ se stále zřetelněji jeví jako legitimní postoje a svébytné cíle“ (Lipovetsky 2007: 44).⁷⁰ Spotřeba se již neodehrává v rovině vztahu já a druhý (druzí), ale ve vztahu já a já. Jedinec konzumuje proto, aby obstál sám před sebou a odpověděl si na základní otázku, kdo je.

Proč tedy tolik lidí nakupuje značkové zboží, není to snad stále proto, že chtějí zapůsobit na druhé? Podobnou otázku si pokládá i Lipovetsky: „Nutí nás současný fetišismus značek znovu přijmout Veblenův model demonstrativní

⁷⁰ Spotřeba – zážitek představuje podle Lipovetského třetí vývojovou fázi konzumentství.

První fázi představuje stavovsky určená spotřeba: v době omezeného šíření průmyslových výrobků si tyto mohly dovolit jen jedinci s vysokým společenským statusem, tj. příslušníci nejvyšších sociálních tříd. Druhá fáze začíná ve chvíli rozvoje „fordovské výroby“ a masové spotřeby a spojuje v sobě spotřebu demonstrující sociální status a hédonistickou spotřebu a tvoří „kompromisní útvar mezi mytologií statusu a mytologií zábavy“ (Lipovetsky 2007: 45–46). Tato fáze, míní Lipovetsky, v současnosti končí a nastává epocha hyperkonzumentství, která je založena na subjektivitě spotřebitele, na jeho emocích a úsilí o soukromé blaho.

spotřeby?“ Odpovídá na ni: „Snobská okázalost, snaha odlišit se a začlenit se jistě nevymizely. Přesto ale zaměření na nejlepší značky nevyvolává v první řadě touhu po společenském uznání, nýbrž narcistické potěšení z pocitu, že se liším od běžného průměru, a sám pro sebe si tak o sobě vytvářím pozitivní obraz. Elitářské slasti se nevypařily, avšak proměnily se vlivem subjektivní logiky neoindividualismu, který baží po uspokojení především ve vlastním zájmu, ne kvůli obdivu a respektu druhých“ (Lipovetsky 2007: 53–54).

Vidíme tedy, že ačkoliv jedinec netouží primárně po uznání druhých, neznamená to, že se od nich nechce odlišit nebo se jim vyrovnat. Touha být lepší než druzí nebo minimálně ne horší zůstává motorem spotřeby, změnil se ale způsob potvrzení dosažení tohoto cíle, které jedinec nyní nezískává v podobě projevů uznání od druhých, nýbrž v podobě vlastního sebeuspokojení a vnitřního vědomí, že je na úrovni.

Hlavním cílem kulturní spotřeby jedince je podle teorií postmoderní společnosti vyjádření individuality jedince a budování jeho identity. Životní styl jedince přestal být ovládán společenským řádem a začal být ovládán značkou, která má vyjadřovat osobitost jedince.

Problém pro tyto teorie představuje jejich empirické ověření. Výzkumy empiricky zaměřených badatelů, jak jsme například mohli vidět u Holta, přestože v nich nalezneme „individualistické“ tendence a rozvolnění třídních kulturních hranic (především u tzv. všekonzumentů), vazbu mezi kulturní spotřebou a sociální stratifikací stále nachází a potvrzují (Holt 1998, Chan – Goldthorpe 2006, Šafr 2008, Sullivan – Katz-Gerro 2007).

Spor mezi teoretiky postmoderní společnosti a empirickými badateli, zda v soudobé západní společnosti nahradily třídní životní styly nerovné konzumní životní styly, zůstává nadále otevřen.

Závěr

Má cesta teoriemi, které se zabývají vztahem společnosti a kultury, respektive kulturní spotřeby a sociální distinkce, vedla od připomenutí Karla Marxe a jeho ekonomického determinismu, vůči kterému se kulturalistický přístup k sociální stratifikaci vymezuje. Jako kulturalistické teorie jsem označila ty, které pracují s kulturou jako významným diferenciativním prvkem společnosti.

Autorem, jenž jako první s Marxem polemizoval, byl Max Weber. Weber vytvořil třísožkový model stratifikace společnosti, který tvoří vzájemně provázané třídy, statusové skupiny a strany. Ve středu mého zájmu stála statusová skupina, protože představuje skupinu lidí, jejíž společenské postavení je dáno pozitivním nebo negativním hodnocením cti, které je odvozováno především od způsobu života, jež je navenek nejvíce patrný ze spotřeby statků kulturní (symbolické) povahy.

Thorstein Veblen staví svou stratifikaci společnosti také na prestiži. Ta je sice založena v první řadě na majetku, ale protože ten není na první pohled vidět, je třeba ho demonstrovat prostřednictvím okázalé spotřeby kulturních statků. Veblen tímto způsobem zdůrazňuje roli spotřeby jako statusového symbolu, tj. její důležitost při upevňování a demonstrování pozice jedinců a sociální skupin v třídní hierarchii společnosti.

V kulturní spotřebě se projevuje vkus, který hraje nejdůležitější roli v diferenciaci společnosti podle Pierra Bourdieuho. Vkus je v jeho pojetí produktem habitusu, který je kognitivním rámcem, prostřednictvím kterého se jedinec orientuje v sociální realitě a který si osvojuje na základě internalizace životních podmínek. Podstatné je Bourdieuho (ačkoliv se domnívám, že tuto myšlenku lze vyčíst i u Veblena) kladení velkého důrazu na to, že zdaleka nejde jen o to, jaké jednotlivé statky, ale především o to, jakým způsobem a s jakým přístupem (vkusem) jsou konzumovány. Proto se domnívám, že ob stojí i před kritikou, kterou vznesl Richard A. Peterson, a sice že teorie distinktivní role vysoké kultury (teorie *elite-to-mass*) neplatí pro americkou společnost 80. a 90. let. Peterson se podle mého názoru dopouští té chyby, že se zaměřuje pouze na otázku co, ale ne jak je konzumováno, což potvrzují i představené výsledky výzkumu Douglase B. Holta.

Přestože všichni představení teoretici (kromě Marxe) zdůrazňují kulturní aspekty sociální diference, ekonomické kritérium vždy zůstává ve všech pojetích její nedílnou součástí. Ačkoliv Weber třídu a statusovou skupinu definuje v termínech, které se vzájemně vylučují, existuje mezi nimi vzájemná provázanost a Weber uznává, že s největší pravděpodobností se v jedné statusové skupině setkají jedinci stejného třídního zařazení. Veblen tento fakt považuje za jistý, protože podle něj jsou základním diferenčním prvkem společnosti majetkové poměry, i když k jejich rozpoznání jsou nutné kulturní projevy (okázalá zahálka a okázalá spotřeba). Také Bourdieu považuje ekonomické faktory za podstatné, a to zejména v případě utváření habitů, který je producentem vkusu, jenž je pak konečným faktorem vedoucím k distinkci jedné společenské třídy od druhé. Domnívám se, že na úplném začátku tak vždy stojí ekonomické poměry, konkrétní odlišování je ale otázkou kulturní spotřeby, ať už je toto odlišování vědomé či nevědomé, záměrné či nezáměrné okázalé či neokázalé.

Všichni autoři se shodují, že pro to, aby mohla kulturní spotřeba fungovat jako statusotvorný prvek, je třeba, aby ji jako takovou byli schopni ohodnotit ostatní, ať už příslušníci jedné třídy, nebo členové ostatních tříd. Určitý statek, ať hmotný nebo nehmotný, může fungovat jako distinktivní, jen pokud je vnímán někým, kdo je vybaven schopností diferencovat.

V úvodu práce jsem naznačila, že diference je také implicitně spojena s mocenským aspektem. U Marxe zakládá ekonomická převaha vládnoucí třídy zároveň její kulturní převahu, tedy „protože vládnoucí třída disponuje prostředky materiální produkce, disponuje i prostředky duchovní produkce.“ V pojetí Webera, Veblena i Bourdieua je určitý typ kulturní spotřeby také základem mocenské nadřazenosti nejvýše postavené skupiny jedinců ve společnosti. Zatímco Weber tento fakt pouze naznačuje, u Veblena se s ním setkáme už blíže, a konečně u Bourdieua je jedním z hlavních témat.

Zahálčivá třída se podle Veblena stala institucí, tj. její zvyky, obyčeje a způsoby jednání byly postupem času ve společnosti akceptovány jako norma. Snaha ostatních tříd vyrovnat se normativnímu příkladu zahálčivé třídy vede k udržování jejího výsadního postavení ve společnosti. Úsilí, které tyto třídy vynakládají k tomu, aby napodobily bohaté, je zaměstnává a finančně vysiluje natolik, že energie a prostředky nutné k pokusu o změnu mocenských poměrů jim již nezbývají.

Podobně funguje princip kulturní mocenské nadvlády i u Bourdieuho. Podle něj totiž dokázala dominantní třída prosadit svůj vkus jako legitimní prostřednictvím symbolického násilí tím, že se negativně distancovala od jiných typů vkusu. Legitimní vkus je pro všechny ostatní měřítkem kultivovanosti a stejně jako podle Veblena dochází k napodobování životního způsobu zahálčivé třídy, tak podle Bourdieuho se nižší třídy snaží napodobovat legitimní vkus dominantní třídy.

Šance jedinců z nižších tříd, kteří se ekonomicky „vyšvihnou“ na úroveň dominantní třídy, stát se jejími plnohodnotnými členy je velice malá. Už Weber upozorňuje na to, co později Bourdieu rozpracuje v souvislosti s habitem, a sice že nestačí vyrovnat se členům dominantní třídy majetkově, nestačí ani obklopit se stejnými kulturními artefakty, jedincův sociální původ totiž vždy nakonec prozradí jeho způsoby jednání a chování. Člen dominantní třídy si je totiž osvojoval během dlouhého procesu socializace, jeho chování, jednání a vkus jsou proto považovány za něco vrozeného, přirozeného. Tato zdánlivá přirozenost je další záminkou k ospravedlnění jejich vedoucího postavení ve společnosti. Ke skutečnému přesunu do vyšší třídy tak může dojít nejdříve až v následující generaci.

Domnívám se, že diplomová práce prokazuje blízkou „příbuznost“ chápání vztahu společnosti a kultury (kulturní spotřeby) u Webera, Veblena i Bourdieuho, přičemž vrchol představuje teorie Bourdieuho, která s oběma předcházejícími pracuje, přehodnocuje je a vymezuje se vůči nim. Ve všech platí, že je to kulturní spotřeba projevující se v životním způsobu, která je statusotvorným prvkem a hraje distinktivní roli ve společnosti. Marxův ekonomický determinismus byl představen, aby ozřejmil, vůči čemu se teorie, které pracují s kulturní spotřebou jako důležitým prvkem při vytváření sociální stratifikace, vymezují. Závěry Petersonova výzkumu nám pak zprostředkovaly kritiku *elit-to-mass* teorie, která ale byla za pomoci výsledků práce Douglase B. Holta zpochybněna.

Veblen i Bourdieu se věnují detailně kulturní spotřebě a praktikám nejvyšší, případně střední třídy, nejnižší třídu nechávají stranou. Což umožňuje podrobně vysvětlit způsoby mocenské nadvlády dominantní třídy nad třídami ostatními, ale zároveň může vést k chybnému chápání pracující třídy jako nediferencované masy. Z pohledu kulturních studií je to až nepřipustné, protože středem jejich zájmu je právě populární kultura a její konzumenti. Kulturní

studia zdůrazňují kritickou recepci kulturních artefaktů nižšími třídami namísto pasivního a nekritického přijímání masové kultury.⁷¹

Z hlediska kulturních studií je také třeba kriticky se vyjádřit k zejména Bourdieum, ale i Veblenem proklamované téměř nemožnosti nižších tříd vymanit se z kulturní nadvlády dominantní třídy. Podle Bourdieuho se společenský řád, kterému vládne dominantní třída, neustále reprodukuje především prostřednictvím vzdělávacího systému a dalších státních institucí a z této nadvlády se stejně jako z habitu vlastní třídy lze jen těžko vymanit. Kulturní studia naopak zdůrazňují subverzivní praktiky nižších vrstev. Toto lehce nastíněné srovnání Bourdieuho a kulturních studií by mohlo být výzvou pro další práci.

Postmoderní kritika, která tvrdí, že kulturní spotřeba přestává jako statusový symbol fungovat, byla v této práci (z důvodu jejího jednoznačného zaměření na třídní teorie pracující s kulturní spotřebou jako diferencujícím statusotvorným prvkem) pouze naznačena, a její důkladné zmapování by mohlo být kontinuálním pokračování této práce.

Úplným závěrem si na okraj dovolím několik slov, které jsou reflexí průběhu práce, a která snad mohou jiným pomoci při jejich vlastním bádání v oblasti diskutovaných teorií. Při interpretaci Marxe a Webera je problémem, že jejich stratifikační teorie zůstaly spíše v rovině nástinu a nebyly důkladně propracovány a argumentovány. Snad proto se ale mohly stát výzvou pro polemiky následujících autorů v této badatelské oblasti. Ukázala jsem, že s názory Marxe i Webera se kriticky vyrovnával Bourdieu. Práce s jeho teorií pro mne byla zdaleka nejnáročnější, dle mého názoru je to teorie velmi složitá, protože její vytvoření je založené na skutečně velkém množství dílčích empirických výzkumů, prováděných různými kvalitativními a kvantitativními metodami, a propojuje několik okruhů bádání na pozadí obsáhlých znalostí autorů z humanitních a sociálních věd. Složitosti jeho teorie odpovídá i složitost jazyka, kterým píše. Snad proto Richard Jenkins říká, že se více čte o Bourdiem než Bourdieu. Pro většinu jeho pojmů, zejména pak pro pojem habitus, nenajdeme v jeho díle jednoznačnou a jedinou definici. V případě habitu by některý z autorů mohl udělat totéž, co Kroeber a Kluckhohn v případě pojmu kultury. Stejně tak souhrnně vysvětlit, co si

⁷¹ Zde mám na mysli především kulturní studia, tak jak je představovala tzv. birminghamská škola.

Bourdieu představuje pod pojmem sociální třída, nebylo jednoduché. Přesto doufám, že vymezený cíl se podařilo naplnit.

Použitá literatura

1. BAGWELL, LAURIE SIMON – BERNHEIM, DOUGLAS B.: „Veblen Effects in a Theory of Conspicuous Consumption“, In: American Economic Review, roč. 86, č. 3, American Economic Association, 1996, s. 349-373.
ISSN: 00028282. On-line dostupné na <http://www.jstor.org/stable/2118201>, cit. dne 24. 3. 2011.
2. BALON, JAN: „Sociální teorie a kulturní studia: dva typy interdisciplinárního přístupu“, Sociologický časopis, roč. 40, č. 1-2, Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., 2004, s. 49-66. ISSN: 0038-0288.
3. BARBALET, JACK M.: „Principles of Stratification in Max Weber: An Interpretation and Critique“, In: The British journal of Sociology, roč. 31, č. 3, Speciální vydání, Aspects of Weberian Scholarship, Blackwell Publishing, 1980, s. 401-418. ISSN: 00071215. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/589373>, cit. dne 24. 3. 2011.
4. BAYER, IVO – ŠAFR, JIŘÍ – VOJTÍŠKOVÁ, KATEŘINA: Přístupy k sociologickému zkoumání kultury a stratifikace, Praha: CESES FSV UK, 2007. ISSN (on-line verze):1801-1519. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/589373>, cit. dne 10. 5. 2011.
5. BECK, ULRICH: Riziková společnost, Na cestě k jiné moderně, Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2004. ISBN: 80-86429-32-6.
6. BENDIX, REINHARD – LIPSET, SEYMOUR: „Marxova teorie sociálních tříd“, In: Texty ke studiu sociální struktury a stratifikace I. díl, Praha: Vysoká škola politická ÚV KSČ, 1967, s. 47-65.
7. BENDIX, REINHARD: „Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber“, In: American Sociological Review, roč. 39, č. 2, American Sociological Association, 1974, s. 149-161. ISSN: 00031224. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/2094228>, cit. dne 24. 3. 2011.
8. BILER, STANISLAV: Sociální a politické konsekvence procesu individualizace, Diplomová práce, Brno: Masarykova univerzita, 2008 (rukopis).

9. BOURDIEU, PIERRE – PASSERON, JEAN-CLAUDE: *Reproduction in Education, Society and Culture*, Second edition, Londýn: Sage Publications, 1990. ISBN: 0-8039-8320-4.
10. BOURDIEU, PIERRE: „Sociální prostor a symbolická moc“, In: *Antologie francouzských společenských věd: Antropologie, sociologie a historie*, Praha: Cahiers du CeFRes, č. 8, Francouzský ústav pro výzkum ve společenských vědách, 1995, s. 213-233.
11. BOURDIEU, PIERRE: „The Forms of capital“, In: Richardson, John (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York: Greenwood, 1986, s. 241 – 258. ISBN: 0313235295. Dostupné on-line na <http://econ.tau.ac.il/papers/publicf/Zeltzer1.pdf>, cit. dne 10. 5. 2011.
12. BOURDIEU, PIERRE: *Distinction, A Social Critique of the Judgement of Taste*, Cambridge — Massachusetts: Harvard University Press, 1984. ISBN: 0-674-21277-0.
13. BOURDIEU, PIERRE: *Nadvláda mužů*, Praha: Karolinum, 2000. ISBN: 80-7184-775-5.
14. BOURDIEU, PIERRE: *Teorie jednání*, Praha: Karolinum, 1998. ISBN: 80-7184-518-3.
15. CAMPBELL, COLIN: „Conspicuous Confusion? A Critique of Veblen’s Theory of Conspicuous Consumption“, In: *Sociological Theory*, roč. 13, č. 1, American Sociological Association, 1995, s. 37-47. ISSN: 07352751. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/202004>, cit. dne 24. 3. 2011.
16. DOPITA, MIROSLAV: *Pierre Bourdieu o umění, výchově a společnosti: reflexe sociologie praxe Pierra Bourdieua v české sociologii*, Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, 2007. ISBN: 978-80-244-1650-2.
17. DUFFKOVÁ, JANA: „Životní způsob/životní styl a jeho variantnost“, In: Fazík, Alexandr – Matějů, Martin: *Aktuální problémy životního stylu*, Praha: Masarykova česká sociologická společnost při AV ČR, s. 79-90. ISBN: 80-7308-131-8.
18. DUYN, ALINE VAN: *Finančníci by se měli učit od výrobců kabelek*, on-line zdroj: hn.ihned.cz, <http://hn.ihned.cz/c1-39979150-financnici-by-se-meli-ucit-od-vyrobcu-kabelek>, 18. 1. 2010, cit. dne 28. 3. 2011.

19. EDWARDS, TIM (ed.): *Kulturální teorie, Klasické a současné přístupy*, Praha: Portál, 2010. ISBN: 978-80-7367-685-8.
20. FEATHERSTONE, MIKE: *Consumer Culture and Postmodernism*, 2nd edition, Londýn: Sage Publications, 2007. ISBN: 978-1-4129-1013-2.
21. HALL, STUART: „Cultural Studies: two paradigms“, In: *Media, Culture and Society*, roč. 2, č. 1, Sage Publications, 1980, s. 57-72. ISSN: 0163-4437. Dostupné on-line na <http://mcs.sagepub.com>, cit. dne 10. 5. 2011.
22. HEATH, JOSEPH – POTTER, ANDREW: „I Hate Myself and Want to Buy“, In: Heath, Joseph – Potter, Andrew: *Nation of Rebels: Why Counterculture Became Consumer Culture*, Harper Business, 2004. ISBN: 978-00-60745-86-8.
23. HIRSCH, FRED: *Social Limits to Growth*, Revised edition, Londýn: Taylor & Francis e- Library/Routledge & Kegan Paul Ltd., 2005. ISBN: 0-415-11958-8.
24. HOLT, DOUGLAS B.: „Does Cultural Capital Structure American Consumption?“ In: *The Journal of Consumer Research*, roč. 25, č. 1, The University of Chicago Press, 1998, s. 1-25. ISSN: 00935301. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/2489632>, cit. dne 17. 4. 2011.
25. HUBÍK, STANISLAV: „Třídy a moc – počátky ideologického paradigmatu“, In: Hubík, Stanislav: *Sociologie vědění*, Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 1999. ISBN: 80-85850-58-3, s. 18 – 27.
26. CHAN, TAK WING – GOLDTHORPE, JOHN H.: „Social Stratification of Cultural Consumption Across Three Domains: Music, Theatre, Dance and Cinema, and the Visual Arts“, Department of Sociology, University of Oxford, 2006 (rukopis). Dostupné on-line na <http://users.ox.ac.uk/~sfos0006/papers/xdomain3.pdf>.
27. JENKINS, RICHARD: *Pierre Bourdieu*, revised edition, New York: Routledge, 2002. ISBN: 0-415-285227-5.
28. KANT, IMMANUEL: *Kritika soudnosti*, Praha: Odeon, 1975. ISBN: 01-015-75.
29. KATRŇÁK, TOMÁŠ: *Třídní analýza a sociální mobilita*, Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2005. ISBN: 80-7325-067-5.

30. KELLER, JAN: Vzestup a pád středních vrstev, Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2000. ISBN: 80-85850-95-8.
31. KLEIN, NAOMI: Bez loga, Praha: Argo/Dokořán, 2005. ISBN:80-7203-671 (Argo)/ 80-7363-010-9 (Dokořán).
32. KROEBER, ALFRED L. – KLUCKHOHN, CLYDE: Kritický nástin systémů a definic kultury, Brno: Zdravotně sociální fakulta ostravské univerzity, 1969.
33. KUBÁTOVÁ, HELENA: Sociologie životního způsobu, Praha: Grada, 2010. ISBN: 978-80-247-2456-0.
34. LIEBES, TAMAR – KATZ, ELIHU: The Export of Meaning: Cross-Cultural Readings of „Dallas“, New York: Polity Press, 2. vyd, 1993. ISBN: 0-7456 1295-4.
35. LIPOVETSKY, GILLES: Paradoxní štěstí, Esej o hyperkonzumní společnosti, Praha: Prostor, 2007. ISBN: 978-80-7260-184-4.
36. LÓPEZ SINTAS, JORDI – GARCÍA ÁLVAREZ, ERCILIA: „Omnivores Show up Again, The Segmentation of Cultural Consumers in Spanish Social Space“, In: European Sociological Review, roč. 18, č. 3, Oxford University Press, 2002, s. 353-368. ISSN: 02667212.
37. MARX, KAREL – ENGELS, BEDŘICH: „Německá ideologie“, In: Marx, Karel – Engels, Bedřich: Spisy, svazek 3, Praha: Státní nakladatelství politické literatury (SNPL), 1958, s. 23-551.
38. MARX, KAREL – ENGELS, BEDŘICH: Komunistický manifest, Faksimile prvního českého vydání komunistického manifestu na české půdě, Brno: Blok 1973.
39. MARX, KAREL: Třídní boje ve Francii, Osmnáctý Brumaire Ludvíka Bonaparta, Praha: Svoboda, 1978. ISBN 25-028-78.
40. MCROBBIE, ANGELA: Aktuální témata kulturních studií, Praha: Portál, 2006. ISBN: 80-7367-156-5.
41. OLLMAN, BERTELL: „Marx´s Use of ‚Class‘“ In: The American Journal of Sociology, roč. 73, č.5, The University of Chicago Press, 1968, s. 573-580. ISSN: 00029602. Dostupné on-line na <http://www.jstor.org/stable/2775559>, cit. dne 24. 3. 2011.
42. PETERSON, RICHARD A. – KERN, ROGER M.: „Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore“, In: American Sociological Review, roč. 61, č. 5,

- American Sociological Association, 1996, s. 900-907. ISSN: 00031224,
Dostupné on-line na <http://jstor.org/stable/2096460>, cit. dne 10. 5. 2011.
43. PETERSON, RICHARD A.: „Understanding audience segmentation: From elite and mass to omnivore and univore“, In: *Poetics*, roč. 21, č. 4, Elsevier, 1992, s. 243-58. ISSN: 0304422X.
44. PETRUSEK, MILOSLAV: „Koncepce kulturního kapitálu v soudobé západní sociologii“, In: *Soudobá teoretická sociologie na Západě*, Praha: Ústav pro filozofii a sociologii ČSAV, 1989, s. 207 – 238.
45. PYŠŇÁKOVÁ, MICHAELA – HOHNOVÁ, BARBORA: „Od monolitické masy k neomezenému individualismu? Význam spotřeby v každodenním životě ‚mainstreamové mládeže‘“, In: *Sociologický časopis*, č. 2, roč. 46, Praha: Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., 2010, s. 257-280. ISSN: 0038-0288.
46. SCOTT, JOHN: *Stratification & Power, Structures of Class, Status and Command*, Cambridge: Polity Press, 1996. ISBN: 0-7459-10420.
47. SULLIVAN, ORIEL – KATZ-GERRO, TALLY: „The Omnivore Thesis Revisited: Voracious Cultural Consumers“, In: *European Sociological Review*, roč. 23, č. 2, 2007, s. 123-137. ISSN: 02667215. Dostupné on-line na www.esr.oxfordjournals.org, cit. dne 10. 5. 2011.
48. SWARTZ, DAVID: *Culture & Power: the sociology of Pierre Bourdieu*, Chicago: The University of Chicago Press, 1997.
ISBN-13: 978-0-226-78595-0, ISBN-10: 0-226-7895-5.
49. SZALÓ, CSABA – KATRŇÁK, TOMÁŠ: „Obrat k praxi a hledisku aktérů: Bourdieuvy strategie a formy nadvlády“, In: *Sociální studia – speciální číslo*, č. 8, *Sociologie jako umění Možného*, k sedmdesátinám brněnského sociologa, Brno: Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity, 2002, s. 93-100, ISSN: 1214-813X. Dostupné on-line na <http://socstudia.fss.muni.cz/archiv.php?ukol=2&clanek=69&cislo=11&rok=2002>, cit. dne 10. 5. 2011.
50. ŠAFR, JIŘÍ: „Kulturalistický přístup k třídní analýze a relační paradigma stratifikace“, In: *SOCIOweb, Sociologický webzin*, č. 6, Praha: Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., 2008, s. 1-3. ISSN: 1214-1720.
Dostupné on-line na http://www.socioweb.cz/upl/editorial/download/153_socioweb_6_08.pdf.

51. ŠAFR, JIŘÍ: Životní styl a sociální třídy: vytváření symbolické kulturní hranice diferenciací vkusu a spotřeby, Praha: Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., 2008. ISBN: 978-80-7330-154-5.
52. ŠANDEROVÁ, JADWIGA.: Sociální konstrukce nerovností pod kvalitativní lupou, Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 2009. ISBN: 978-80-7419-015-5.
53. ŠANDEROVÁ, JADWIGA: Sociální stratifikace, Problém, vybrané teorie, výzkum, Praha: Karolinum, 2000. ISBN: 80-246-0025-0.
54. TRIGG, ANDREW B.: „Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption“, In: Journal of Economic Issues, roč. 35, č. 1, Association for Evolutionary Economics, 2001, s. 99-115. ISSN: 0021-3624.
55. VEBLEN, THORSTEIN: Teorie zahálčivé třídy, Praha: Sociologické nakladatelství (SLON), 1999. ISBN: 80-85850-71-0.
56. VEBLEN, THORSTEIN: The Theory of Leisure Class, Penguin Books, New York, 2. vyd., 1979. ISBN: 0 14 00 5363 8.
57. WACQUANT, LOIC: „Pierre Bourdieu“, In: Biograf, č. 27, s. 67-83, 2002. ISSN: 1211-5770. Dostupné on-line na <http://www.biograf.org/clanky/clanek.php?clanek=v2707>.
58. WEBER, MAX: „Class, Status, Party“, In: Gerth, Hans, H. – Mills, Charles Wright: From Max Weber: Essays in Sociology, Londýn: Routledge, 1991, s. 180-195. ISBN: 0415060567.
59. WEBER, MAX: „Třídy, stavy, strany“, In: Texty ke studiu sociální struktury a stratifikace I. díl, Praha: Vysoká škola politická ÚV KSČ, 1967, s. 67-87.
60. ZAHŘÁDKA, PAVEL: Vysoké versus populární umění, Olomouc: Periplum, 2009. ISBN: 978-80-86624-48-8.

Seznam schémat

Schéma 1: prostor sociálních pozic a životních stylů.....	33
---	----